

Le projet
En vie



L'AUTO

La Presse



Bertrand Godin
En vie, en ville Page 3

Banc d'essai
Acura TSX Pages 22 et 23

Autocaravanes
De plus en plus grosses! Pages 4 et 5

LA PRESSE | MONTRÉAL | MARDI 21 AVRIL 2003

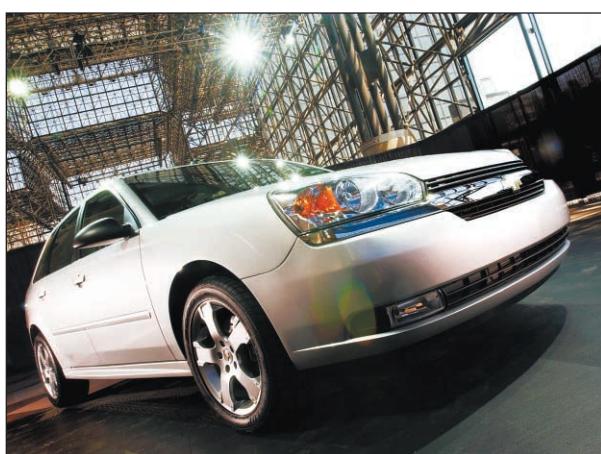
PETITES ANNONCES

VGM et hybrides chassent les utilitaires

Le salon de New York confirme les nouvelles tendances de l'industrie



Toyota Prius



Chevrolet Malibu Maxx



Volvo VCC



Lexus HPX



ÉRIC LEFRANÇOIS

collaboration spéciale

encore bien incertaine, on estime que près d'un million de personnes s'arrêteront au salon automobile de New York qui s'est ouvert samedi.

Plus d'une vingtaine de primeurs ont été dévoilées au Jacob Javitz Centre où l'ambiance feutrée n'est pas sans rappeler la Place Bonaventure du temps où s'y logeait le salon de l'auto de Montréal.

Le salon automobile de New York, le dernier en importance à se produire en territoire nord-américain cette année, a confirmé la tendance observée quelques mois plus tôt à Detroit, voulant que l'industrie automobile cherchait désormais à exploiter d'autres

NEW YORK - On a peine à s'imaginer que dans cette ville où il faut compter parfois une bonne vingtaine de minutes pour parcourir un kilomètre et où le revêtement de la chaussée est semé de nids-de-poule, l'automobile soit toujours reine. Et même si la situation géopolitique actuelle demeure

créneaux que celui des utilitaires, ce qui ne sera pas sans déplaire aux écologistes et aux amateurs de conduite. En effet, à l'exception de Nissan et de Isuzu qui avaient encore des utilitaires à nous présenter, ce sont les berlines, les cabriolets, les VGM (Véhicule Génétiquement Modifié) ou « cross overs » pour reprendre l'expression américaine, et même les « hybrides » (mi-essence, mi-électricité) qui occupaient l'avant-scène de cet événement annuel et qui tenteront, à leur tour, de séduire les consommateurs au cours des trois prochaines années.

L'ambiance était à la fête partout, sauf chez Oldsmobile, une marque appelée à disparaître très prochainement. « Pour nous, le compte à rebours débute ici, explique Glenn Anderson le préposé du kiosque, lorsque nous reviendrons dans un an, nous en serons à notre dernière participation à un salon automobile. À ce moment là, trois Oldsmobile seront exposées (Alero, Silhouette, Bravada) et elles seront toutes les trois de couleur bourgogne, couleur désignée pour rappeler qu'il s'agit des 500 derniers exemplaires produits. »

Textes et photos en page 14

C'est le temps du renouveau!

514-342-2211



Wawanesa
assure vos biens...bien!

© 2003 La Compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.

AUCUN PAIEMENT AVANT 6 MOIS sur toutes les Mazda neuves**

PLUS 0% de financement à l'achat†

LE GRAND ÉVÉNEMENT DU PRINTEMPS



vroum-vroum



De nouveau
« Le meilleur achat de sa catégorie »
Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Modèle ES-GT illustré

Mazda Protegé SE 2003

OU Louez à partir de

179\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 100\$

PLUS
0\$ dépôt de sécurité

- Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable et verrouillable
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD
- Volant inclinable
- Essuie-glace à balayage intermittent
- Deux coussins de sécurité avant à action atténuée
- Console centrale
- Bouches de chauffage aux places arrière
- Barres stabilisatrices avant et arrière
- Roues de 14 po avec enjoliveurs intégraux
- Moteur de 2 L et 130 ch (disponible sur les LX et ES)
- Et plus de 60 caractéristiques de série

Les Protegé et Protegé5, les plus vendues au Québec depuis 2 ans.†



Meilleur achat Carguide 2003



« Le meilleur achat de sa catégorie »
Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Mazda Protegé5 2003

OU Louez à partir de

237\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 100\$

- Moteur 4 cyl. de 2 L à DACT et 130 ch
- Roues redessinées de 16 po en alliage
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD
- Groupe GFX
- Régulateur de vitesse
- Phares antibrouillards de style sport
- Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique
- Console centrale
- Banquette arrière 60/40
- Deux coussins de sécurité avant à action atténuée
- Sièges en tissu de type sport
- Glaces à commande électrique et télédéverrouillage
- Indicateurs de tableau de bord argent
- Nouvelle boîte automatique avec mode *sport* en option

« Coup de cœur »

Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval



Modèle GT-V6 GFX illustré

Mazda6 GS-I4 2004

Louez à partir de

295\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 3 500\$

OU obtenez
4,9%

de financement à l'achat jusqu'à 36 mois†

- Moteur de 2,3 L et 160 ch avec calage variable des soupapes
- Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses de série
- Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique
- Système antipatinage
- Barres stabilisatrices avant et arrière
- Radio AM/FM avec lecteur de CD
- Rétroviseurs extérieurs chauffants
- Climatiseur
- Télédéverrouillage
- Antidémarrage
- Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable avec leviers de dégagement rapide
- Et plus de 100 caractéristiques de série



« La Mazda Miata... en tête des cabriolets les plus populaires de l'histoire »

Le Guide de l'auto 2003, Jacques Duval

Mazda Miata MX-5 2003

OU Louez à partir de

345\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 995\$

- Roues de 15 po en alliage
- Radio AM/FM avec lecteur de CD
- Serrures, glaces et rétroviseurs à commande électrique
- Phares antibrouillards
- Deux coussins de sécurité avant
- Volant à 3 rayons, gainé de cuir NARDI^{MD}
- Antidémarrage/système antivol



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.
GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Garantie complète de 3 ans ou 80 000 km et de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

Les concessionnaires Mazda du Québec

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

* Rapports de l'ARMC 2001-2002.



† Financement à l'achat aux particuliers de 0% pour 24 mois sur les Mazda neuves 2003 (excluant les Protegé MazdaSpeed 2003 et les Mazda6 2004) consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Autres taux et termes de financement disponibles. †† L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 6 mois » s'applique au financement à l'achat de toutes les Mazda neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mois reporté de 6 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 150 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devront être payés en fonction du terme prévu au contrat. * Taux de location personnalisée Mazda: offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda Protegé SE 2003 (modèle B4XMS38A00), des Mazda Protegé5 2003 (modèle D5T5S38A00), des Mazda6 GS-I4 2004 (modèle G4LDS48A00) et des Mazda Miata MX-5 2003 (modèle L2BQ53Y800) neuves. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 300\$ (Protegé5), de 350\$ (Mazda6) et de 400\$ (Miata) exigés. Aucun dépôt de sécurité sur toutes les berlines Protegé. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 13 mars 2003.

L'auto, reflet de la personnalité d'une ville



BERTRAND GODIN
collaboration spéciale

bertrand.godin@lapresse.ca

Qui l'eût cru ? Jamais on n'aurait pensé qu'un jour une ville servirait d'inspiration à la conception d'un véhicule. C'est pourtant ce qu'ont proposé deux étudiants du Humber College School of Applied Technology, de Toronto, Isobel Daniel et Alexis Eizinas lors du dernier salon international de l'auto de Toronto.

Leur projet, baptisé *En Vie*, ne verra vraisemblablement jamais le jour. Il s'inscrivait plutôt à l'intérieur du concours mis de l'avant par le salon dans le cadre du Forum annuel de design. Au total, 13 projets provenant d'autant d'écoles de design étaient en compétition.

Le but du concours était simple : concevoir le véhicule collectif idéal. Des participants de Corée, d'Italie, de France, de Chine, de Grèce et du Japon, en plus des États-Unis et du Canada, ont relevé le défi.

Parce qu'il s'agissait d'un concours, il fallait un gagnant et c'est le jeune designer-étudiant coréen Kim Sung Joong qui a remporté la palme avec son projet appelé *Advanced Driving*. Un projet audacieux et innovateur, certes, mais celui de Toronto a davantage attiré mon attention.

Pourquoi ? Tout simplement parce dans sa définition même, il fait appel à de nouvelles technologies, afin d'en faciliter l'intégration au sein d'une communauté urbaine.

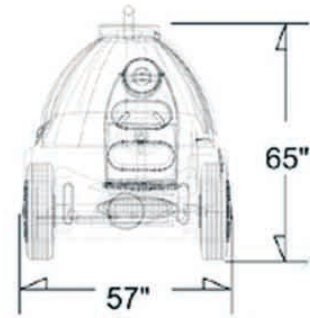
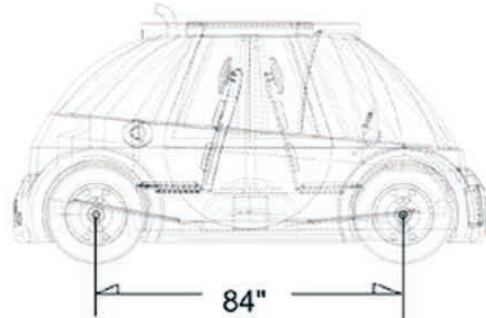
Ainsi, la première particularité du projet *En Vie* est sa taille : un peu moins de 84 pouces d'un essieu à l'autre. En largeur totale, il n'excède pas 57 pouces, sur 65 pouces de hauteur. Bref, à peine plus gros qu'une simple bicyclette ordinaire.

L'objectif visé est simple. Comme tout le projet repose dès le départ sur la région urbaine de Toronto, on a utilisé les données sociodémographiques de ce secteur pour développer le projet.

Concrètement, on prévoit l'ajout de 2,7 millions de personnes dans le secteur du grand Toronto. On doit donc envisager une meilleure utilisation des routes et augmenter sensiblement le nombre de véhicules qui pourront sillonner les autoroutes. En diminuant les dimensions du prototype, ce nombre augmente sans créer de pression supplémentaire sur la chaussée.

Évidemment, parce que le véhicule a d'aussi petites dimensions, on devine qu'il s'agit à l'origine d'un bolide à un seul passager. On peut cependant transformer l'es-

en • vie



Le concept torontois *En Vie*.

pace de chargement prévu à l'arrière pour ajouter un siège.

Le siège amovible est confortable pour une période plus ou moins longue. Encore une fois, ce sont les statistiques qui ont amené les concepteurs à créer ce module. Selon les données, quatre personnes sur cinq roulent seules dans leur voiture, même à l'heure de pointe. L'étroitesse du véhicule, mais son usage multiple en permet l'utilisation intelligente aux heures de pointe pour limiter les embouteillages, mais favorise aussi un usage à tout moment en raison de sa capacité de chargement.

Évidemment, parce que la grande zone urbaine de Toronto est passablement polluée, victime du grand nombre de voitures, le *En Vie* est aussi un véhicule écologiquement intelligent. Bien entendu, il met à profit les nouvelles technologies en matière de pile à combustible. Mais plus encore, ses matériaux composites sont issus directement des polymères à développement biologique. Évidemment, tous les matériaux utilisés ou prévus dans la construction du *En Vie* sont biodégradables.

D'autres éléments ont aussi été

considérés pour créer le prototype, notamment le fait que 28 % des résidents de Toronto éprouvent de la difficulté quand ils plient les genoux ou le dos. Et alors, pensez-vous ? Pourtant, réfléchissez-y avec attention. Lorsqu'on doit prendre place dans une voiture, n'est-ce pas le moment le plus propice à plier les genoux ?

Les concepteurs du *En Vie* ont donc créé un siège rotatif qui se déplie pour recevoir plus aisément le conducteur. Concrètement, la portière du véhicule s'ouvre comme un papillon et le siège du passager, comme celui du conducteur, se tourne dans l'ouverture. Une fois retourné, il se relève un peu pour aider les gens à plier moins les jambes tout en leur assurant un appui constant dans le dos.

Le siège reprend sa place dès qu'il est sollicité dans ce sens.

À ces modalités, il faut évidemment ajouter tous les appuis traditionnels de sécurité. Mais plus encore, on a installé différents détecteurs un peu partout sur le module pour éviter les confronta-

tions fréquentes avec les cyclistes et les piétons.

Et pour ceux que la chose intéressante se fait sentir aussi dans le design extérieur. Les concepteurs se sont en effet inspirés du Sky Dome pour modeler leur coque. Les détails de la carrosserie sont inspirés du vieil hôtel de ville alors que les couleurs, tirant toutes sur l'orangé, sont manifestement canadiennes, liées aux couleurs automnales des feuilles d'érable.

Des trouvailles à la tonne

Le concours de design de Toronto a toujours permis de voir à l'oeuvre les futurs spécialistes du design et l'année 2003 n'échappe pas à la règle. Mentionnons en effet pour la forme le concept du gagnant, un projet totalement futuriste et adaptatif.

Le AD (pour *Advanced Driving*), en plus de mettre à profit les sources d'énergie non polluantes comme les piles à hydrogène, a une autre particularité : il s'agit d'un véritable tout-terrain.

Le concept veut en effet permettre une adaptation complète à tous les types de surface. Son châssis,

presque entièrement mobile, sert de suspension pour l'absorption des chocs et des hasards de la route.

Quant à la voiture elle-même, elle peut accueillir des passagers, mais aussi tout l'équipement nécessaire pour le plein air. Ainsi, grâce à un ingénieux système de transport, on peut y loger jusqu'à quatre bicyclettes sans pour autant avoir besoin d'un support indépendant.

Les jurés ont considéré que ce projet répondait le mieux aux exigences de son pays d'origine, la Corée.

Le deuxième prix du concours a été remis à un étudiant d'Angleterre pour un projet baptisé SAAB. Selon les juges, il s'agit du projet le plus susceptible d'avoir de véritables retombées dans l'industrie et pourrait, après quelques adaptations, être une véritable automobile.

Comme quoi la relève dans le monde de la conception automobile est aussi assurée.

Avec la collaboration de Marc Bouchard



ÉVÈNEMENT
ANNUEL
GOLF

15 DERNIÈRES EN STOCK
JUSQU'AU 30 AVRIL.

EXCLUSIF À
CENTRE-VILLE
VOLKSWAGEN



Prix en personne seulement sur toutes nos golf en inventaire.

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

En raison de la nature de ce solde, aucun prix ne sera transmis par téléphone.

Prenez rendez-vous chez :

**CENTRE-VILLE
VOLKSWAGEN**

(une rue au sud de Notre-Dame)

**324, RUE PEEL
(514) 846-1717**

www.centrevillevw.com

VOLVO
pour la vie

**ENFIN UN DÉPÔT DE GARANTIE
QUI VOUS GARANTIT VRAIMENT QUELQUE CHOSE.**



Économisez gros. Lorsque vous augmentez votre dépôt de garantie remboursable, vous pouvez réduire le taux de votre bail en profitant des dépôts de sécurité multiples de Volvo. Réduisez votre taux jusqu'à 2,5% lorsque vous donnez un dépôt de garantie entièrement remboursable de 3 600\$**. Le moment ne pourrait être mieux choisi pour faire l'essai d'une Volvo. Pour de plus ample renseignements, contactez un concessionnaire Volvo ou visitez le site volvocanada.com

Saint-Léonard
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
(514) 725-9394

Saint-Hyacinthe
AUTOMOBILES CHICONE INC.
855, rue Johnson
(450) 771-2305

Sainte-Agathe
FRANKE VOLVO
180, rue Principale
(819) 326-4775

Laval
LAVO Laval
1436, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(450) 659-6688

Montréal
UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
(514) 737-6666

Pointe-Claire
VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza
(514) 630-3666

*Le PDSF pour une Volvo S40 1.9T/S60 2.4 2003 est de 31 495 \$/36 495 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services Financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S40 1.9T/S60A 2003 avec boîte de vitesses automatique PDSF 37 995 \$/37 216 \$/463,01 \$ par mois pendant 48 mois avec dépôt de garantie remboursable de 3 600 \$/4 950 \$. Le dépôt de garantie est dû à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont respectées. Aucun acompte requis pour : S40 1.9T/S60 2.4A. Le coût total de la location est de 17 863,68 \$/22 224,48 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 13 843,85 \$/16 638,85 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel est dû à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$/0,08 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de 0,8 %/0,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance, redévance PPSA et frais du concessionnaire en sus. **Le dépôt de garantie multiple varie selon les modèles. L'offre prend fin le 31 mai 2003. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. -Volvo pour la vie- est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com

3130495A

3130499

| DOSSIER |

Plus grosses et plus chères, mais plus populaires

JEAN-FRANÇOIS TARDIF
Le Soleil

MÊME SI LES modèles offerts sont toujours plus gros, toujours plus luxueux, toujours mieux équipés et donc, toujours plus dispendieux, il se vend de plus en plus d'autocaravanes au Québec. Voyager en autocaravane, c'est plus qu'un passe-temps, c'est aujourd'hui une manière de vivre.

« Le marché se porte très bien, on ne peut pas se plaindre, indique Michel Gagné, directeur des opérations chez Motorisés Leblanc, un concessionnaire qui compte trois succursales, soit à Laval, Saint-Nicolas et Neuville. Depuis quatre ou cinq ans, le nombre de véhicules vendus est à la hausse. On a connu en 2002 notre meilleure année de vente depuis l'ouverture de notre première succursale en 1968. Et selon certaines études américaines, cette tendance devrait se poursuivre pendant encore sept ou huit ans. »

C'est l'arrivée en force des *baby-boomers* au sein du groupe des retraités qui expliquerait en grande partie la popularité croissante de l'autocaravane. Ayant bénéficié d'emplois bien rémunérés qui leur ont permis de faire des placements, détenteurs de bons régimes de retraite, débordants d'énergie et désireux de profiter de la vie, les enfants de l'après-guerre ne lésinent pas sur les moyens lorsque vient le temps de meubler leurs loisirs.

« Il y a bien des années, les gens envisageaient leur retraite dans une chaise berçante, indique André Schneider, porte-parole d'Autos-caravanes Saguenay, situé à Chicoutimi et Bernières. Aujourd'hui, ils ont le goût de bouger. Et ils ont les moyens de le faire. Ce n'est pas rare de voir des personnes qui n'ont jamais eu de *motorisé* s'y initier en optant, dès leur premier achat, pour un véhicule neuf et cher. »

Difficile de trouver un qualificatif qui colle au style de vie proposé par ces véhicules récréatifs. Certains parlent de liberté, d'autres, de confort et d'autonomie. Une chose est sûre, vivre à bord de son autocaravane, c'est profiter des mêmes commodités que celles que l'on a à la maison.

« Les gens ne sont pas seulement aussi confortables qu'ils le sont chez eux, indique M. Scheider. Ils ont souvent plus de luxe et de commodités. Aujourd'hui, les *motorisés* sont équipés d'un cinéma maison, d'une antenne parabolique, d'une laveuse et d'une sècheuse, etc. »

« Et combien de personnes ont à la maison une génératrice ou peuvent compter sur des réserves d'eau ? demande Yvon Houle, directeur général chez Horizon Lusier de Marieville. C'est pourtant ce que l'on retrouve sur la plupart des *motorisés*. Les gens ont donc beaucoup d'autonomie, et ce, peu importe où ils s'arrêtent. Il m'est ar-

rivé de passer une nuit en plein milieu du désert et de prendre ma douche comme si j'étais à la maison. »

Voyager en autocaravane, c'est aussi avoir la liberté de choisir quand et où vous voulez vous arrêter. Plus d'obligation de faire des réservations d'hôtel et d'observer scrupuleusement son horaire de voyage. Posséder une autocaravane, c'est aussi faire partie d'une confrérie où tout naturellement, tout le monde s'entraide.

Ils sont d'ailleurs nombreux ceux qui décident de voyager en groupe. Ainsi, à chaque début d'hiver, plusieurs convois d'autocaravanes quittent le Québec à destination du sud des États-Unis.

La révolution et l'évolution

C'est au début des années 1970 que les premières autocaravanes ont fait leur apparition sur nos routes. À l'époque, leur fabrication était assez rudimentaire puisqu'il s'agissait d'un mariage entre une roulotte et un châssis de camion. Esthétiquement parlant, le résultat laissait aussi à désirer.

« Les *motorisés* ressemblaient à de grosses boîtes à savon, se rappelle M. Houle. Ce n'est qu'au début des années 1990 qu'a vraiment commencé l'évolution du *motorisé*, un changement qui a rapidement pris des allures de révolution. Je me souviens que lorsque j'ai commencé dans le domaine, en 1993, les véhicules que nous vendions avaient 32 pieds. Leur prix variait alors entre 75 000 et 80 000 \$. Les acheteurs les trouvaient gros et cher. Aujourd'hui, les gens se procurent des véhicules de 45 pieds qu'ils paient jusqu'à 750 000 \$. Et ça semble normal. D'ailleurs, s'il est possible de se procurer un véhicule bas de gamme pour environ 100 000 \$, le prix moyen des *motorisés* vendus est d'à peu près 200 000 \$. »

Plusieurs améliorations importantes ont marqué le monde de l'autocaravane au cours des 10 dernières années. La commercialisation du moteur diesel a été probablement celle qui a le plus bouleversé le marché. L'avènement des rallonges, le développement de la technologie et la mise en place de systèmes électroniques viennent ensuite.

Quant aux dernières innovations, jugez-en par vous-même. Savez-vous qu'il est aujourd'hui possible de brancher le cinéma maison de son autocaravane à une antenne parabolique qui, pendant que vous roulez, se déplacera de manière à toujours capter le signal satellite. Des ordinateurs qui gèrent le système électrique de votre véhicule, des systèmes GPS, etc., sont aussi disponibles sur les nouveaux modèles.

« Il n'y a tout simplement plus de limite à ce qui est offert », conclut M. Houle.



Photos PATRICE LAROCHE, Le Soleil ©

À chaque début d'hiver, plusieurs convois de motorisés quittent le Québec à destination du sud des États-Unis, où ceux qui décident de voyager en groupe passeront plusieurs mois avant de revenir au printemps.



À bord d'une autocaravane, les voyageurs profitent souvent de plus de luxe et de commodités que dans leur propre maison.



S'il est possible de se procurer un véhicule bas de gamme pour environ 100 000\$, le prix moyen des motorisés vendus est d'à peu près 200 000\$.

... en toute confiance avec Wawanesa

Quand on veut ce qu'il y a de mieux comme assurance auto, il n'y a pas cinquante-six façons de s'y prendre. À un moment ou l'autre, il faut se donner la peine de faire le tour et de comparer.

C'est exactement ce que Stéphane a fait avant de choisir Wawanesa pour une assurance auto et un service numéro un de A à Z.

- Agents certifiés courtois et avisés
- Primes concurrentielles et modalités de paiement pratiques
- Responsabilité civile jusqu'à 1 000 000 \$, assurance individuelle, protection du véhicule avec choix de franchises
- Option Sécurichoix avec avenants additionnels
- Règlement rapide et équitable de la réclamation

Oui, un coup de fil suffit et vous roulez l'esprit tranquille. Vous risquez juste d'économiser!

*En dehors de Montréal, veuillez consulter l'annuaire du téléphone de votre région, section affaires.

342-2211
ou 514-342-2211*

Wawanesa
assure vos biens...bien!

www.wawanesa.com

© 2002 La Compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.

DOSSIER

Une flambée des coûts sans effet

L'augmentation des prix du carburant n'affecterait pas la vente des autocaravanes de classe A



Photos PATRICE LAROCHE, Le Soleil



Comparer l'incomparable. Entre l'autocaravane de classe A (tout en haut), qui propose luxe et espace, et celle de classe B, beaucoup plus étroite et sobre, un seul point commun : ce sont des maisons qui roulent. La Dodge Roadtrek de 5,8 mètres est vendue 53 000 \$. L'Escaper 2003 mesure 11,9 mètres et coûte quant à elle 275 000 \$. Ci-contre, l'intérieur de la Dodge Roadtrek

JEAN-FRANÇOIS TARDIF
Le Soleil

MÊME SI LA flambée des coûts de l'essence et du diesel a de quoi en inquiéter plus d'un, les concessionnaires d'autocaravanes demeurent confiants que leur marché gardera sa vigueur.

« C'est certain que nous nous sommes interrogés sur l'effet des augmentations, explique Yvon Houle, directeur général d'Horizon Lussier. Mais finalement, nous en sommes venus à la conclusion que celles-ci n'auraient aucune influence sur le marché du motorisé de classe A. »

« Les propriétaires de motorisés de type A roulant en moyenne entre 12 000 et 15 000 km par année, nous avons calculé que l'augmentation du coût des carburants représenterait pour eux une dépense supplémentaire variant entre 500 et 600 \$ par année, explique André Schneider, porte-parole d'Autocaravanes Saguenay. Ça représente souvent une bien petite somme pour des personnes qui ont les moyens de se payer des motorisés dont certains valent plus d'un demi-million de dollars. »

Même son de cloche de la part de Michel Gagné, de Motorisés Leblanc. Il ajoute que la hausse des coûts des carburants sera souvent

largement compensée par la diminution des taux d'intérêt offerts pour financer l'achat d'un véhicule. Ceux-ci n'auraient, en effet, jamais été aussi avantageux.

Le type B

Les concessionnaires d'autocaravanes sont unanimes. C'est peut-être au niveau de la vente de véhicules de type B que la flambée du coût des carburants fera le plus mal.

Il faut comprendre que ces véhicules, parce que plus petits, sont plus polyvalents. Nombreuses sont les personnes qui ne limitent pas leur utilisation aux voyages et qui s'en servent comme deuxième véhicule.

« C'est un fait que les propriétaires de motorisés de type B parcourent beaucoup plus de kilomètres, indique M. Gagné. Et ce sont, pour la plupart, des gens qui ont des moyens financiers plus limités. Mais vont-ils se priver de pratiquer une activité qu'ils aiment au point que celle-ci est devenue un mode de vie ? »

« À mon avis, les gens vont continuer à acheter des motorisés de classe B, car ils vont continuer à voyager. Ils décideront peut-être simplement de le faire moins souvent ou d'aller moins loin. »

Petite révolution annoncée

Les Leisure vans dorénavant montés sur des véhicules Mercedes

JEAN-FRANÇOIS TARDIF
Le Soleil

UNE PETITE révolution s'annonce dans le domaine de l'autocaravane de catégorie B. Dès 2004, les modèles de la gamme Leisure vans seront montés sur des véhicules Mercedes plutôt que sur des Dodge. « Un changement qui a été rendu nécessaire à la suite de la décision de Dodge d'arrêter la production des camions pouvant recevoir des autocaravanes, explique Michel Gagné, directeur des opérations chez Motorisés Leblanc. Pour remédier à la situation, Daimler-Chrysler s'est retourné vers sa filiale allemande Mercedes et a importé en Amérique du Nord un véhicule qui pourrait remplacer celui que fournissait Dodge. »

Doté notamment d'un moteur turbo diesel, d'une transmission automatique à cinq vitesses avec surmultiplicateur, le Free Spirit aura une consommation d'essence variant de 10 à 11 litres au 100 km. Une révolution si l'on considère que les V-8 360 pou-

ces cubes des camions Dodge sur lesquels étaient montés les Leisure vans consommaient de 18 à 19 litres au 100 km.

La seule ombre au tableau est son coût. Une autocaravane de type Leisure van 2004 devrait se vendre aux alentours de 95 000 \$ alors que les modèles 2003, qui sont montés sur des camions Dodge, coûtent environ 84 000 \$. « Une augmentation qui est justifiée par le raffinement et la technologie que l'on retrouve dans les camions produits par Mercedes. En bout de ligne, ce véhicule n'est pas seulement plus économique sur le plan de la consommation de carburant, il est aussi plus confortable, plus sûr et il a une meilleure tenue de route. »

Même si l'arrivée du Free Spirit est prévue pour 2004, il a déjà commencé à faire parler de lui. Son passage en avant-première lors du Salon des véhicules récréatifs de Québec n'a pas manqué de susciter bien des commentaires, bien des questions et surtout, bien de l'intérêt !

Votre pied gauche s'amusera à nouveau. La nouvelle berline G35 manuelle 6 vitesses.



Même son prix est plus que performant : à partir de

42 500 \$*

Le contrôle. La puissance. L'accélération. Réunis dans la berline G35 manuelle, une voiture conçue spécialement pour les vrais conducteurs. • Moteur V6 de 260 chevaux maintes fois primé** • Châssis aérodynamique révolutionnaire à cabrage nul qui procure une adhérence maximale à la route • Habitacle inspiré des voitures de courses • Système de navigation Infiniti à la fine pointe* (en option) • Spacieux intérieur en cuir. Dans la nouvelle G35 berline 6 vitesses, vous n'êtes pas seulement derrière un volant. Vous conduisez.

Infiniti.ca

Infiniti de Brossard

9005, boul. Taschereau
Brossard (Québec)
(450) 445-5799

Infiniti Laval

305, boul. Saint-Martin Est
Laval (Québec)
(514) 382-8550

Meridien Infiniti

4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal (Québec)
(514) 731-7977

Spinelli Infiniti

345, boul. Brunswick
Pointe-Claire (Québec)
(514) 697-5222

3135678

3119335A

V O S C O N C E S S I O N N A I R E S I N F I N I T I D U G R A N D M O N T R É A L

*PDSF pour la nouvelle berline G35 2003 à boîte de vitesses manuelle 6 rapports. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus. Les concessionnaires peuvent établir leurs propres prix.**Selon Ward's qui s'appuie sur une comparaison de berlines de luxe présentant un équipement semblable. Exception faite des autres modèles Infiniti. †Option posée en usine. Ne programmez jamais le système en conduisant. Il se peut que le service GPS ne fonctionne pas correctement si la réception satellite est faible (voir le manuel de l'utilisateur du système de navigation). Il se peut également que les données cartographiques ne soient pas détaillées dans toutes les régions. Des mises à jour périodiques seront disponibles. Voyez votre concessionnaire Infiniti pour plus de détails.

+

La Puissance Mazda

Financement à partir de **0%** sur ACHAT 24 mois

Protégé **179\$** /mois



PLUS pour votre ÉCHANGE

Protégé 5 **237\$** /mois



Rien à payer avant 6 mois Achat

mazda 6
295\$ /mois

TRIBUTE
285\$ /mois

mazda President (514) 328-7777
7050, boul. Henri-Bourassa Anjou

mazda Gabriel (514) 484-7777
5333, rue Saint-Jacques Ouest, Montréal (coin Décarie) Métro Vendôme



Deux des plus célèbres réalisations de Larry Shinoda : l'exclusive Chevrolet Corvette Sting Ray Split Window, à gauche, et la redoutable Ford Mustang Boss 302.

Larry Shinoda, l'artiste méconnu



ALAIN RAYMOND
RETROVISEUR
collaboration spéciale

Larry Shinoda. Le nom ne vous dit sans doute rien. Sauf si vous êtes un amateur de Corvette qui, en passant, fête en 2003 ses 50 printemps. Et si vous deviez un jour tomber en pâmoison devant la plus belle des Corvettes, la Sting Ray 1963, sachez que c'est au crayon de Shinoda que nous la devons, tout comme d'ailleurs la Corvette 1968 et, dans une certaine mesure, les très désirables Ford Mustang Boss.

Lawrence Kiyoshi Shinoda, de descendance japonaise, est né le 25 mars 1930, à Los Angeles. De son enfance nous savons bien peu de chose, sauf qu'il aurait séjourné durant la Deuxième Guerre mondiale dans un camp pour Américains d'origine japonaise, un triste épisode de l'histoire de notre imposant voisin. On sait aussi que Shinoda adorait conduire le camion de livraison de fleurs de ses parents.

À 23 ans, après avoir étudié deux ans au Pasadena City College, en Californie, le jeune Shinoda entre au Art Center College of Design, l'une des écoles de design automobile les plus réputées au monde. Son passage y fut cependant bref, car deux ans plus tard, on lui montre la porte...

Notre homme se retrouve chez Ford à Detroit (à l'époque, il n'y avait pas de travail dans le design automobile en Californie), mais quitte en 1956 pour aller chez Packard. Mauvaise décision entre toutes, car l'auguste constructeur vit ses derniers jours. Sept mois plus tard, c'est la faillite pour l'un et le chômage pour l'autre.

Heureusement, General Motors ouvre alors ses portes à Shinoda. Il ne travaille pas immédiatement sur la Corvette et ce n'est qu'un an plus tard, en 1957, qu'on lui confie la conception des ouïes verticales permettant la ventilation du moteur de la Corvette SS. Pour le moment donc, rien d'exceptionnel.

Entre temps, Bill Mitchell, grand patron du design GM, revient d'Europe les yeux pleins d'images de belles voitures et dans son cartable un croquis réalisé rapi-

dement sur l'endos d'une enveloppe dans l'avis du retour. C'est la première esquisse de la future Sting Ray de course, projet qui donne éventuellement naissance au programme XP-720, qui deviendra bientôt la Corvette 1963 de production. Mitchell permet au jeune styliste Lawrence Kiyoshi Shinoda d'exprimer son talent qui se traduit par les lignes simples, pures et inédites de la superbe « Split Window » et de sa version cabriolet.

Ouvrons ici une parenthèse pour expliquer les raisons qui font de Shinoda et non de Bill Mitchell l'auteur des lignes de la Corvette 1963. Après tout, Mitchell est le designer en chef de GM et Shinoda, son employé. Mais le patron qui dirige, oriente et sait reconnaître le talent d'un collaborateur laisse Shinoda donner libre cours à son imagination. Rappelons aussi que nous sommes en pleine époque de la ségrégation aux États-Unis, ce qui explique — sans excuser — le commentaire que Bill Mitchell adresse à Shinoda : « Je n'aime pas ta face, mais c'est de l'essence qui coule dans tes veines et ça, j'aime ça ! » Merci pour le compliment !

En 1968, la Corvette se refait une beauté et Shinoda obtient de nouveau le mandat de redessiner la carrosserie de la seule véritable voiture sport américaine. Malheureusement, les choses étant ce qu'elles sont chez GM, Larry est « promu » dans un poste de liaison entre le design et la production, un poste trop politique qui ne lui convient pas vraiment. Shinodadoit affronter d'immenses ego (notamment celui de John Z. DeLorean) et lorsqu'un concurrent l'approche, en 1968, c'est avec soulagement qu'il quitte GM. Cependant, notre homme affirmera toute sa vie ne pas regretter les 12 années passées chez le premier des « trois grands ».

Le concurrent, c'est Ford. Mais contre toute attente, Toyota courtise aussi Shinoda dans l'espoir de lui confier son nouveau studio de design en Californie. Le descendant d'immigrants japonais pourrait ainsi servir la patrie de ses parents et retourner dans sa native Californie. Mais la direction de Toyota tarde à se décider, tandis que chez Ford, dont l'offre est particulièrement alléchante, un seul coup de fil suffit.

Chez le constructeur « à l'ovale bleu », où son salaire quadruple, Shinoda retrouve au poste de président Semon Bunkie Knudsen, lui aussi transfuge de GM.

L'influence de Shinoda se fait surtout sentir sur les Mustang Boss 302 et 429. Notons en passant que c'est à Shinoda que l'on doit le surnom « boss », car c'est ainsi qu'il appelait son patron Knudsen. Dans un registre un peu moins noble, il retouche aussi les Pinto et Mustang 1971.

Pourtant, en 1970, c'est de nouveau le chômage (les modèles 71 sont déjà créés) quand Knudsen, avec qui il partage une belle complicité, perd abruptement son emploi à la direction de Ford au profit d'un certain Lee Iacocca. Lorsque le dauphin perd son maître, le dauphin coule...

Shinoda en profite pour se recycler en concepteur de gros camions. D'autant plus que Knudsen vient de se trouver un poste de direction chez White Motors, constructeur de gros camions. Mais en 1976, c'est au tour de White Motors de faire faillite.

La nécessité étant la mère de l'invention, Larry lance alors en juillet 1976 son propre cabinet de consultant. Les affaires tournent rondement jusqu'en 1980, date à laquelle il accepte un poste chez International Harvester, fabricant de matériel agricole... qui ne peut affronter la récession du début des années 1980 sans y aller de quelques coupures de postes, dont celui de vous savez qui.

Éternel optimiste, Shinoda, qui a su conserver quelques bons contacts, relance son entreprise, la Shinoda Design Associates, à qui Honda confie le mandat de la moto Gold Wing. Au début des années 1990, Shinoda décide de redonner à la Mustang ses lettres de noblesse et fait ainsi revivre les fameux Boss qui ne sont, hélas ! que des Mustang bonifiées de quelques décalques et accessoires aérodynamiques. L'incorrigible dessinateur conçoit aussi des ensembles aérodynamiques pour la Corvette ZR-1.

Le 16 novembre 1997, à l'âge de 67 ans, s'éteint Larry Shinoda des suites d'une maladie du rein. Le monde de l'automobile perd alors un être d'une gentillesse et d'une honnêteté remarquables. Touche-à-tout et champion de hot-rod dans les années 1950, Shinoda a posé son crayon d'artiste sur tout ce qui roule : automobiles, camions, motos, véhicules récréatifs et j'en passe, créant en cours de route quelques-unes des plus belles voitures américaines des 50 dernières années.

Avec la collaboration d'Alain Morin

SPINELLI Honda

Soldes du printemps

Civic 2003

198\$ /m*
Rajoutez 23\$/m. et obtenez Climatiseur, Lecteur CD et plus...
0\$ dépôt disponible
taux de location **4,8%**
125 Civics en stock

Accord 2003

298\$ /m*
Rajoutez 19\$/m. et obtenez l'édition LX
0\$ dépôt disponible

Pilot 2003

498\$ /m*
0\$ dépôt disponible
taux de location **5,8%**

À liquider

Civic Coupe LX 2002	11 000 km/Aileron/Défecteur	17 198 \$
Civic Si-G 2002	0 kilométrage/Manuelle/ABS/Fin. 4,8%	19 198 \$
Accord LX-G 2003	6 500 km/démonstrateur/graphite	24 198 \$

Plusieurs rabais exceptionnels en magasin!

*Location 48 mois, acompte ou échange équivalent de 1 698\$/Civic, 3 725\$/Accord, 4 843\$/Pilot. Limite de 96 000 km, 0,10\$/km extra. Transport et préparation inclus. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. Photos à titre de référence seulement.

SPINELLI Honda
1050, Lapierre (angle boul. de la Vérendrye) La Salle
514 366-6565 1 888 275-6565
SPINELLIhonda.com

HONDA

Passionné de l'automobile depuis 1922

Audi A4 2003

GRAND CHOIX COULEURS • OPTIONS
Popular MONTREAL
5441, rue Saint-Hubert, Montréal • (514) 274-5471

Vente de rénovation
Êtes-vous fait pour Volkswagen?
CHOIX DE JETTA

Popular 5441, rue St-Hubert
Tél.: (514) 274-5471
popular@popular.qc.ca

TOYOTA
camry 2003

1er paiement gratuit achat/location
0\$ dépôt de sécurité

À partir de **249\$**
par mois / location 48 mois*
Comptant de 5 397 \$
Transport et préparation inclus
Prix Accès Option
Financement
4,9 / 36 mois 5,9 / 48 mois

Gabriel
3333, Côte de Liesse, Ville St-Laurent (514) 748-7777

La « voiture du futur » de GM au rancart

BRIAN MELLEY
Associated Press

SACRAMENTO — La fameuse aventure de la voiture qui est à l'origine de la loi antipollution la plus sévère aux États-Unis se termine dans un stationnement où un nombre croissant d'automobiles électriques General Motors attendent qu'on décide de leur sort.

Des dizaines de ces automobiles futuristes sont alignées derrière une clôture à maille de chaîne au bord d'une ligne de transport ferroviaire de marchandises, car le constructeur d'automobiles le plus important au monde met au rancart une voiture qui semblait être, il y a moins de deux ans, « l'automobile du futur ».

« Comme la Californie bat en retraite sur sa loi sévère concernant la pollution zéro, GM retire ces automobiles des routes à mesure que les contrats de location se terminent puisque l'entreprise ne peut plus fournir les pièces nécessaires », dit Dave Barthmuss, porte-parole de GM. Des 1000 EV1 à deux places construites par GM, environ 375 sont encore utilisées. L'objectif est de toutes les retirer des routes avant la fin de l'année prochaine.

Le constructeur d'automobiles expédie ces voitures dans les musées et dans les universités dans le but de les conserver, ou les envoie dans un laboratoire de recherche à New York qui les met en pièces, ou les détruit.

C'est loin d'être devenu le programme qu'on vantait déjà comme le joyau de la pollution zéro de l'entreprise et cela se produit au moment où certains tentent encore de garder des automobiles électri-

ques sur les routes et que l'État réécrit sa loi sur les automobiles antipolluantes.

Au grand dam des conducteurs qui ont adopté la technologie, les efforts de GM pour retirer les voitures des routes représentent un premier pas déchirant vers la mort imminente des voitures électrique, puisque les organismes de réglementation en matière de pollution de l'air de l'État ont assoupli la loi qui aurait exigé que 10% des voitures à vendre cette année soient non polluantes. « Au début, ils agissaient en tant qu'organismes de réglementation et maintenant ils demandent poliment: l'industrie peut-elle se permettre un tel changement? » remarque Greg Hanssen, du Production Electric Vehicle Drivers Coalition.

Le contrat de location de monsieur Hanssen a pris fin le mois dernier et il a rendu sa EV1 à GM. « Au nom de tous ceux qui conduisent des voitures électriques, nous disons: vous nous avez laissé sécher. »

C'est après avoir vu la première voiture électrique de GM vers la fin des années 1980 que la Californie a lancé son ambitieux programme pollution zéro de 1980 afin de lutter contre le smog des grandes villes des États-Unis. Les États de New York et du Massachusetts en ont fait autant, alors que d'autres États ont plutôt choisi d'attendre de voir comment la loi de la Californie se débrouillerait.

Au cours des 10 dernières années, les organismes de réglementation de la Californie ont cédé à la pression des constructeurs d'automobiles qui ont combattu la loi devant les tribunaux et les audiences publiques.



Photo Archives AP

Les entreprises ont cessé leur production parce que les voitures ne pouvaient parcourir plus de 160 kilomètres sans recharge, nécessitaient de longues périodes pour recharger la batterie et étaient trop chères pour attirer un grand groupe de conducteurs.

Les entreprises ont cessé leur production parce que les voitures ne pouvaient parcourir plus de 160 kilomètres sans être rechargées, nécessitaient de longues périodes pour recharger la batterie et étaient trop chères pour attirer un grand groupe de conducteurs.

Les entreprises ont cessé leur production parce que les voitures ne pouvaient parcourir plus de 160 kilomètres sans être rechargées, nécessitaient de longues périodes pour recharger la batterie et étaient trop chères pour attirer un grand groupe de conducteurs.

pourraient aussi accorder des crédits pour les voitures électriques qui étaient sur les routes et pour les voitures électriques comme celles des terrains de golf qu'on voit dans les quartiers, les parcs commerciaux et les campus. « Honda a conclu que la voiture électrique ne contribuerait pas de façon considérable à nettoyer l'air », a dit Ben Knight, vice-président de l'entreprise.

« Je crois que seulement un très petit groupe de personnes est intéressé par cette technologie particulière », a continué Knight. De ses 300 voitures électriques, Honda en a encore environ 100 sur les routes, mais maintenant elle se concentre sur les modèles hybrides, les voitures au gaz naturel et les voitures à hydrogène.

Pour les adeptes de voitures électriques, les constructeurs d'automobiles n'ont jamais vraiment donné de chance à leurs voitures et n'en ont pas fait assez pour améliorer la technologie ou faire la promotion du concept.

Selon David Freeman, président de la California Consumer Power and Financing Authority, il y avait de longues listes de personnes qui désiraient ces voitures lorsqu'il dirigeait le Los Angeles Department of Water and Power. Cependant, les constructeurs d'automobiles avaient prévu l'effondrement des voitures électriques avant même que celles-ci ne prennent la route.

« Ils ne cessaient de répéter cela pendant qu'ils étaient encore en train de construire ces voitures, dit Freeman. Dans les années 1990, lorsque le California Air Resources Board a édicté sa Loi pollution zéro, il n'y avait pas encore de voitures électriques, c'était toujours un rêve. Maintenant que le rêve est devenu réalité, ils sont prêts à l'abandonner. »

Il est possible que la loi soit réécrite afin d'encourager la production de voitures électriques. D'ailleurs, les conducteurs de EV1 espèrent que GM — qui a dépensé plus d'un milliard de dollars dans son programme de voitures électriques — prolongera les contrats de location et continuera à louer les voitures qui ont été retournées.

Mais les conducteurs qui ont adopté la technologie ne comptent pas sur un renouvellement du contrat de location de leur voiture électrique.

« Cela ne serait pas surprenant si les entreprises ne faisaient que mettre les automobiles à la ferraille », a dit Hanssen.

Je t'aime
AlixXX



Berline Camry SE 2003

XX

alixtoyota.com

première mensualité location 48 mois **0\$***

dépôt de sécurité location 48 mois **0\$***

ou premier versement financement à l'achat 60 mois **0\$†**

et profitez d'excellents taux de financement à l'achat ou d'offres de location exceptionnelles.

ACCÈS TOYOTA

1 888 TOYOTA-8 • access.toyota.ca

VENTES ÉTIQUETTES ROUGES TOYOTA

5 ans

de passion automobile

Sur tous les modèles 2003 en stock sauf Corolla et Matrix. Jusqu'au 30 avril 2003.

Alix TOYOTA

3134530A

SENTRA XE 2003

SAVIEZ-VOUS QUE LA PLUPART DES GENS N'AIMENT PAS FAIRE LE PLEIN D'ESSENCE?




AU VOLANT D'UNE SENTRA, ILS NE LE FONT PAS SOUVENT!

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Acompte</th> <th>Mensualité</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0 \$</td> <td>241 \$</td> </tr> <tr> <td>995 \$</td> <td>219 \$</td> </tr> <tr> <td>1 495 \$</td> <td>208 \$</td> </tr> <tr> <td>1 995 \$</td> <td>198 \$</td> </tr> </tbody> </table>	Acompte	Mensualité	0 \$	241 \$	995 \$	219 \$	1 495 \$	208 \$	1 995 \$	198 \$	<p>Location à partir de</p> <h1 style="font-size: 2em; margin: 0;">219\$</h1> <p>/MOIS*</p>	<p>0\$ dépôt de sécurité!</p> <p>Comptant initial de 995\$</p> <p>Transport et préparation inclus!</p>	<p>1,8% Financement à l'achat**</p> <p>PDSF à partir de 15 598\$***</p>	<p>AUCUN PAIEMENT PENDANT 90 JOURS sur financement à l'achat!</p>
Acompte	Mensualité													
0 \$	241 \$													
995 \$	219 \$													
1 495 \$	208 \$													
1 995 \$	198 \$													

- Climatiseur • Radio AM/FM stéréo 100 watts avec lecteur CD • Siège du conducteur à 8 réglages • Moteur 1,8L de 126 chevaux • Pneus toutes saisons de 15 po • Barres stabilisatrices avant et arrière • Coussins gonflables • Essuie-glaces à balayage intermittent • Dossier arrière rabattable 60/40 • Et beaucoup plus!

*L'offre d'aucun paiement pendant 90 jours s'applique sur les modèles Sentra 2002-2003 pour les financements à l'achat et par les services NCFI uniquement. Aucun intérêt pour les premiers 60 jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par l'acheteur. Après 60 jours, il doit payer mensuellement le capital et les intérêts selon les termes prévus au contrat. **Location de 48 mois pour la Sentra XE 2003 - Option Plus - (C4LGS3 BK00). Acompte ou échange équivalent de 995 \$. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation, assurance et obligations sur pneu neuf en sus. Sur approbation du crédit. ***Taux de financement de 1,8 % à l'achat pour les termes jusqu'à 48 mois. Frais d'enregistrement RDPRM et frais du concessionnaire en sus sur toutes les offres de location et d'achat. Offre d'une durée limitée. Les concessionnaires peuvent vendre/louer à prix moindre. ** PDSF de la Sentra Sedan XE à boîte manuelle (C4LGS3 AA00). Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Nissan, le logo Nissan, la signature « DÉCOUVRIR » et le nom du modèle Nissan sont des marques de commerce de Nissan.

www.nissanmontreal.com www.nissan.ca 1 800 387-0122



Un gamin passionné de mécanique

Anticonformiste et rêveur, Soichiro Honda était réputé pour son entêtement et son imagination.

Véritable symbole, ce garçon de forgeron qui a vu son Japon natal passer du Moyen Âge à la modernité avouera lui-même avoir échoué 99 % de toutes ses tentatives.

BENOÎT CHARETTE
collaboration spéciale

Né le 17 novembre 1906 dans le village de Yamahigashi, situé au centre du Japon à environ 350 km de Tokyo, Soichiro Honda a hérité de la dextérité de ses parents. Son père Gihei était le forgeron du village. Il réparait surtout de l'équipement agricole. Mais il fabriquait également des carabines pour la chasse à l'ours et sa renommée avait des échos dans toute la région. Sa mère, Mika, filait le lin et réparait elle-même son métier à tisser.

Trois événements ont marqué la jeunesse de Soichiro Honda et orienté son futur, peut-on lire dans *Mister Honda*, d'Akira Mase. Alors qu'il n'avait que trois ans, son petit village a reçu l'électricité et le jeune Honda était fasciné par cette nouvelle technologie. Ensuite, à l'âge de huit ans, Soichiro voit une voiture traverser le chemin de campagne près de chez lui. Il court aussi rapidement qu'il le peut pour rattraper cette grosse masse de métal noir qui roule sans l'aide de chevaux, mais en vain. L'année suivante, son père ouvrit un atelier de réparation de vélo et Soichiro l'aidait dans son travail tous les matins avant de partir pour l'école.

La dure école de la vie débuta après sa formation scolaire, en 1922. Du haut de ses 15 ans, Soichiro Honda, accompagné de son père, prend le chemin de Tokyo pour travailler comme apprenti dans un petit atelier de réparation d'automobiles. Première déception, le patron de l'atelier l'emploie comme gardien d'enfant. Après quelques semaines à changer des couches et à lire des contes, Soichiro songe à plier bagage et à retourner à la maison, mais il a promis à sa mère qu'il reviendrait seulement lorsqu'il aurait perfectionné son apprentissage. Sa patience porte ses fruits. Le patron de l'atelier, M. Sakakibara, est un mordu de course automobile et tous les soirs, lorsque l'atelier est fermé pour la clientèle, une équipe de mécaniciens prépare une voiture pour la course. Quand les enfants dorment, Soichiro se rend au garage et regarde travailler les mécaniciens, souvent jusqu'aux petites heures du matin. Ne connaissant pas la course, les mécaniciens procèdent par essais et erreurs pour l'ajustement de la voiture et Soichiro apprendra beaucoup de ses longues soirées d'observateur.

Un tremblement de terre salutaire

Le premier septembre 1923, Tokyo est victime d'un terrible tremblement de terre. Plus de 100 000 morts, tous les systèmes de communication sont coupés, l'atelier de M. Sakakibara est détruit et il doit

déménager ses affaires dans une autre partie de la ville, moins affectée par le séisme. Soichiro devient le commissionnaire officiel et fait la navette entre les deux ateliers en motocyclette avec *side-car*.

Heureusement, le projet de voiture de course tient toujours et comme la plupart des mécaniciens sont retournés dans leur famille, Soichiro est engagé. La première voiture fut une Art-Daimler suivie d'une Buick avec un moteur d'avion Curtiss. « Il fallait tout faire nous-mêmes », racontera M. Honda, car ce moteur d'avion n'était pas fait pour être monté sur un châssis automobile, il n'y avait pas de transmission ni de différentiel et il fallait fabriquer les pièces. La Curtiss fut complétée en sept mois et le propriétaire-conducteur de

l'atelier, M. Sakakibara, remporta le Chairman's Trophy la saison suivante. À 17 ans, Soichiro Honda avait gagné ses galons comme mécanicien.

Son premier atelier

Il revient dans son village natal en 1927, après six ans d'apprentissage et ouvre une succursale du Art Shokai Repair Shop. Au début, les affaires vont lentement, il y a peu de voitures à la campagne. Mais



Photo HONDA

La biplace S600 a été la première voiture commercialisée par Honda.

Honda adapte sa production aux besoins ruraux en fabriquant des dynamos. Les gens viennent de loin pour profiter de ses talents de mécanicien. En moins d'un an, l'atelier compte 15 employés. La croissance se poursuit malgré la grande dépression de 1929. Honda continue de construire toutes sortes de pièces qu'il veut durables. Ainsi, il invente une jante de roue avec des rayons en acier qui remplacent les traditionnels rayons en bois. Il fait breveter son invention et commence à en vendre outre-

mer. Il devient rapidement très à l'aise financièrement et mène une vie de jeune *playboy* attiré par les geishas et la course automobile. Malgré son succès, Honda n'est pas satisfait. Il veut être plus qu'un mécanicien hors pair, il veut créer, mettre au point de nouvelles composantes. Il dilapidera presque toute sa fortune dans la mise au point infructueuse des pistons de course. Après de nombreux essais infructueux, il retourne à l'école,

admettant qu'il lui manque des notions d'ingénierie pour mener à bien son projet.

Il connaîtra finalement le succès en 1939, à l'aube de la Deuxième Guerre mondiale. Il invente plusieurs nouveaux outils de précision pour la mécanique et retrouve la santé financière.

L'effort de guerre

Durant la guerre, Soichiro Honda dirigea la compagnie Tokai Seiki Jukogyo, filiale de Toyota, qui fabriquait des avions pour l'armée japonaise. Honda joua un rôle essentiel dans la simplification des méthodes de fabrication et dans la rapidité d'exécution. Il a fait tellement de trouvailles qu'on l'appelaient le Thomas Edison japonais. Après la fin de la guerre, son atelier détruit par un raid américain, Honda revient à la case départ, vend ses parts de la compagnie à Toyota, va vivre chez sa belle-famille et réfléchit sur la direction à prendre pour relancer sa carrière.

En 1946, Soichiro crée le Honda Technical Research Institute, qui, malgré son nom pompeux, n'est rien de plus qu'un vieil atelier de bois jonché de bombes américaines qui n'ont pas explosé. Le Japon est encore en ruine, les routes sont détruites et les moyens de transport inefficaces. Par l'entremise d'un ami, Honda achète 500 moteurs 50cc que les Américains ont abandonnés. Il place ces petits moteurs sur un châssis de vélo et ajoute un petit réservoir à essence. La *putt-putt*, petite moto deux temps de 50cc, voit le jour en septembre 1948. Le succès de ce premier produit Honda est retentissant. Honda occupe 60 % du marché domestique et la petite moto sera même exportée à Taiwan. En 1949, Honda produisait mille motos par mois.

Mais Honda n'était pas un homme d'affaires et malgré son succès commercial, la compagnie frôlait continuellement la catastrophe financière. Un ami de Soichiro lui conseilla d'engager une personne responsable pour gérer l'argent. En octobre 1949, Honda fait la connaissance de Takeo Fujisawa. Les deux hommes devinrent inséparables. Honda crée et Fujisawa s'occupe de la commercialisation et de la mise en marché.

Les débuts en course

Pour Soichiro Honda, la course représentait la meilleure façon d'apprendre à faire des véhicules plus rapides et plus sécuritaires. Cela représentait également une vitrine sur le monde pour se faire connaître de toute la planète, car les Japonais étaient encore d'illustres inconnus dans ce domaine.

Il annonce à la stupéfaction générale qu'il gagnera un jour la prestigieuse course de moto de l'île de Mans. Sept ans plus tard, après plusieurs développements technologiques et au prix de nombreux essais, il rafla les cinq premières places en catégorie 125 et 250 cc.

Il décide ensuite de faire connaître la course chez lui et fait construire le circuit de Suzuka qu'il termine en 1962 au coût de 2,5 milliards de yens (30 millions \$CAN). Six mois plus tard, Suzuka accueille la première course de moto. La première course de F1 suivra en 1963. Honda n'est pas du programme, car le volet auto n'est pas encore achevé.

En janvier 1964, Honda lance la S600, une petite voiture sport biplace et du même souffle annonce sa participation à la prochaine édition du grand prix automobile de Suzuka. Suivra le Grand Prix d'Allemagne de Formule 1. L'année suivante, après seulement 11 départs en F1, il remporte sa première victoire au Grand Prix du Mexique.

Honda cessa de prendre part aux épreuves de Formule 1 en 1968 pour se concentrer sur la production automobile. La première Honda, la CVCC, arriva en Amérique en 1972. Son moteur très propre fut un succès partout sur la planète.

En 1973, Soichiro Honda prit sa retraite à l'âge de 66 ans et demeura consultant de l'entreprise. Son ami de toujours, Takeo Fujisawa, sans qui la compagnie Honda ne serait pas ce qu'elle est, est mort en 1989. Soichiro Honda, lui, est décédé le 5 août 1991 à l'âge de 84 ans des suites d'une insuffisance hépatique.

Honoré de son vivant

BENOÎT CHARETTE
collaboration spéciale

CONTRAIREMENT à plusieurs grands noms de l'automobile qui ont trop souvent terminé leurs jours dans l'anonymat et sans le sou, Soichiro Honda a reçu plusieurs prix et accolades de son vivant pour souligner sa grande contribution tant au chapitre de la course automobile que de la moto et de l'auto.

Ainsi, en 1978, M. Honda a été fait à la fois grand officier de la Légion d'honneur en France et Grande Officière dell Ordine al Merito d'Italie. Deux ans plus tard, il reçoit le titre de Knight Commander de l'ordre royal de l'étoile polaire en Suède. Il reçut la grande croix de l'ordre de Léopold II de Belgique en 1990. M. Honda a également reçu deux doctorats honorifiques en ingénierie de l'Université Sophia à Tokyo en 1973 et du Michigan Technological Institute l'année suivante. Durant sa longue carrière, Soichiro Honda a déposé plus de 280 inventions et brevets allant de la machine distributrice automatique à un dispositif pour empêcher une rame de glisser hors du bateau.



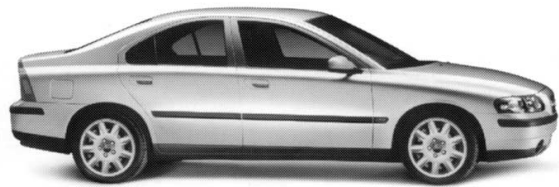
Photo Archives AP

Soichiro Honda, aux côtés d'Ayrton Senna.

Mais de tous les prix qui ont honoré sa grande contribution, deux ont particulièrement marqué cet homme d'une grande simplicité. Le 7 décembre 1990, à Paris, Soichiro Honda reçoit la médaille d'or de la Fédération internationale de l'automobile (FIA) pour sa contribution et son grand nombre de victoires en Formule Un. Accompagné par le champion mondial de F1 Ayrton Senna, M. Honda a remercié les gens à plusieurs reprises et serré Ayrton Senna très fort dans ses bras. Il avouera plus tard que de se retrouver avec des noms comme Enzo Ferrari et Ferry Porsche qui avaient eux aussi reçu la médaille d'or de la FIA l'avait beaucoup touché. L'autre prix qu'il chérissait par-dessus tout était celui du Automotive Hall of Fame. En 1989, Soichiro, que tous les employés appelaient «pops», a été le premier Japonais à être admis au temple de l'automobile des États-Unis.

Honda admettra dans les dernières années de sa vie que s'il avait pu anticiper l'importance que la compagnie Honda allait prendre, il lui aurait trouvé un autre nom, car nommer une compagnie à son nom lui paraissait un peu prétentieux.

SAUTEZ SUR NOTRE TAUX DE LOCATION DE 0,8 %!



Laissez un dépôt de sécurité remboursable équivalant à 10 paiements mensuels et ne payez pratiquement aucun intérêt pour les prochains 48 mois! Cette offre spéciale est valable à l'achat de toute Volvo 2003 (modèle S-40, S-60, S-80 ou C-70) livrée en avril 2003.

Nous vous invitons à venir le plus rapidement possible pour profiter au maximum de notre vaste choix.



UPTOWN VOLVO

Ne vend que des Volvo depuis 1961

4900, rue Paré **737-6666**

www.uptownvolvo.com

À VOS MARQUES, PRÊTS, LISEZ !

Chaque dimanche dans **La Presse**



Profitez du ménage du printemps

MURANO 2003 DISPONIBLES POUR LIVRAISON IMMÉDIATE COULEUR : BLEU, ÉTAI, GRIS...

Comptant	Paiement mensuel
0\$	243\$
995\$	219\$
1995\$	198\$

SENTRA 2003

FINANCEMENT à partir de

1,8 %



0 \$ dépôt de sécurité

219\$ Par mois

Transport & préparation INCLUS

* Sentra XE 2003 CALGS3-BK00, location 48 mois, comptant 995 \$, 24 000 km/an, taxes et immatriculation en sus.

Anjou
324-7777
NISSAN
Gabriel

Pointe-aux-Trembles
645-0333
NISSAN
Gabriel

visitez notre site : www.gabriel.ca

7010, boul. Henri-Bourassa Est

12260, rue Sherbrooke Est

Le génie allemand à prix raisonnable



GOLF 2003 (CL 5 vitesses)

198\$*
/mois



JETTA 2003 (GLS 5 vitesses)

265\$*
/mois

Téléphonez pour faire un essai dès aujourd'hui

Volkswagen des Sources

(514) 683-2030

www.vw-sources.com

* Basé sur un bail de 48 mois, allocation de 20 000 km par année. Transport et préparation inclus. Acompte requis : 2 828 \$ (Golf), 3 125 \$ (Jetta). Taxes en sus.

Quand l'auto devient un tableau d'école

ERNIE WELLS
collaboration spéciale
Le Soleil

RIMOUSKI — « Allez les gars, on efface tout jusqu'au prochain cours », lance à ses élèves le professeur en carrosserie au Centre de formation Rimouski-Neigette, Jean-Claude Roy, avec lesquels il vient de concevoir ce qui serait la première auto-tableau au monde !

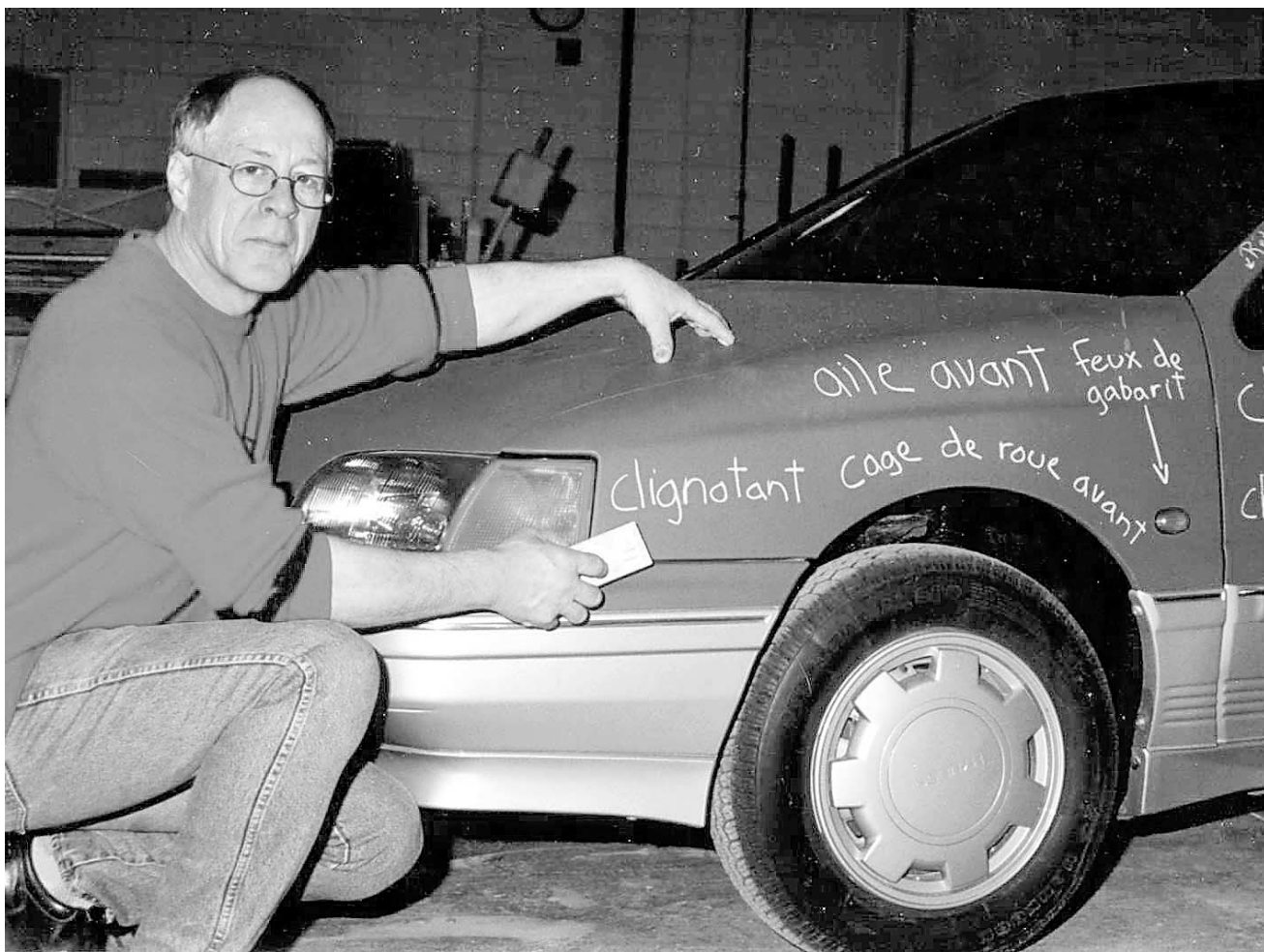
Il fallait y penser. Imaginez-vous une craie à la main avec comme tableau vert, une voiture sur laquelle on peut écrire ou dessiner ce que l'on veut. De quoi exciter tout amateur de graffiti. Mais cette idée de génie a une vocation pédagogique.

« Au début, cette Hyundai 1991 qui nous a été donnée par le concessionnaire de Rimouski n'était qu'une automobile qui avait fait son bout de chemin. Nous l'avons démontée pour comprendre ses composantes et son montage. Chaque pièce a été nettoyée ou réparée et remontée, ce qui permettait de réaliser une belle expérience théorique et pratique. Puis quand le moment de la repeindre est arrivé, l'idée est venue d'utiliser une base de tableau vert, comme pour une finition conventionnelle », relate le professeur qui a 38 ans d'expérience.

Depuis, dans son cours, Jean-Claude Roy identifie aisément et directement sur la voiture, toutes les pièces intérieures et extérieures, ainsi que le mode d'assemblage. Au moment de l'examen, l'élève situe lui-même les pièces avec la craie, sans rien démonter ni enlever. Et le professeur peut identifier un endroit accidenté ou perforé et où la carrosserie doit être refaite. Ensuite, on efface le tout avec une brosse à tableau et hop, au suivant.

Une idée économique

Selon M. Roy, cette auto-tableau apporte un soutien supplémentaire pour perfectionner l'apprentissage des élèves en carrosserie. « Tout devient concret d'un simple coup d'oeil. » Et plus économique. Au lieu des 800 \$ requis pour une peinture traditionnelle, celle à tableau coûte 36 \$. Le professeur espère que l'auto-tableau favorisera les inscriptions. « Nous sommes le seul Centre de formation en carrosserie à l'Est de Québec. Nous comptons 12 élèves en formation sur une possibilité de 18. Et le marché de l'emploi est pourtant très bon. Vous savez, carrossier, c'est un beau métier qui a bien changé, avec des techniques qui ont aussi évolué avec des équipements plus modernes. C'est de l'art et nous sommes des artistes. »



Le professeur en carrosserie Jean-Claude Roy et son auto-tableau.

Photo ERNIE WELLS, collaboration spéciale, Le Soleil

CHEZ FORD SERVICE DE QUALITÉ, ON FAIT AUSSI ROULER VOTRE ÉCONOMIE !

Pneus, freins, amortisseurs et jambes de suspension ou réglage de la géométrie, nos prix sont toujours avantageux. Et nos techniciens formés chez Ford utilisent des pièces et de l'équipement conçus par Ford pour votre véhicule Ford.

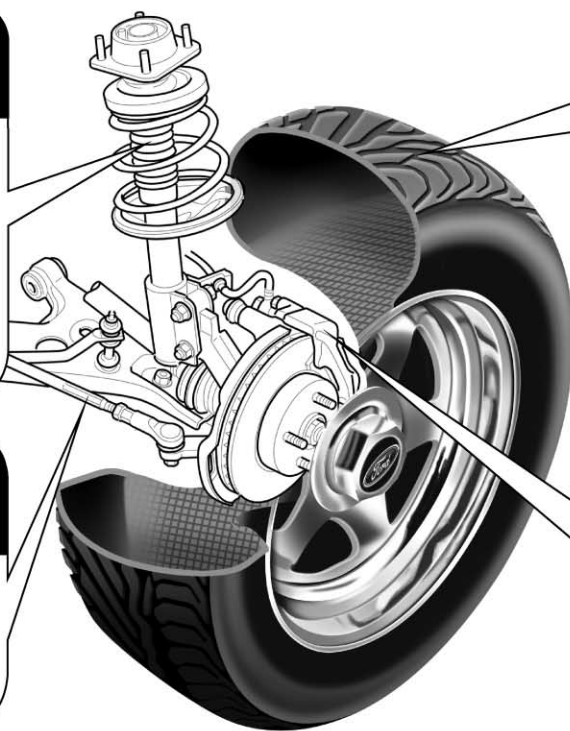
AMORTISSEURS ET JAMBES DE SUSPENSION

Amortisseurs Motorcraft^{md}
4125\$* ch. PDSF 55,00\$ Ex.: F-150 97-02.

Jambes de suspension Motorcraft^{md}
7494\$* ch. PDSF 99,62\$ Ex.: Windstar 95-98.

Une garantie longue durée s'applique aux pièces dans les conditions normales d'utilisation à des fins non commerciales, tant que le client possède le véhicule. S'applique à la plupart des voitures et camionnettes. Installation en sus.

25% de rabais sur les prix de détail suggérés par le fabricant



PNEUS

Continental®/General® UniRoyal® Goodyear®
Bridgestone® BFGoodrich®

7295\$* Frais d'installation et équilibrage inclus

Exemple: Goodyear Integrity P185/65R14. Autres pneus de marques réputées aussi offerts à des prix concurrentiels.

Toutes les garanties courantes des fabricants de pneus s'appliquent. Taxes et droits gouvernementaux de 3,00\$ par pneu en sus.

FREINS

Installation de plaquettes de freins avant ou arrière Motorcraft^{md} « Valeur Plus » sur la plupart des voitures et camionnettes Ford.

11999\$* Comprend :

- Les pièces et la main-d'œuvre**

- La garantie longue durée*

**Usinage des disques et des tambours exclus (si requis).
*La garantie s'applique aux pièces dans les conditions normales d'utilisation à des fins non commerciales, tant que le client possède le véhicule.

RÉGLAGE INFORMATISÉ DE LA GÉOMÉTRIE AUX 4 ROUES

3995\$* Rég.: 5995\$

À l'achat de 4 pneus

L'offre s'applique à la plupart des véhicules utilitaires légers dont le PTAC n'excède pas 2 863 kg. Des frais supplémentaires peuvent s'ajouter.

*Taxes en sus. Chez les conseillers Ford Service de Qualité participants. Ces derniers peuvent vendre moins cher. L'offre se termine le 3 juin 2003.

Service de Qualité
On connaît votre véhicule, on l'a construit.



ford.ca Bien pensé

Audi TT 2003 ROADSTER
A qui la chance...

Popular MONTREAL Voyez le spécialiste

5441, rue Saint-Hubert, Montréal • (514) 274-5471

TOYOTA TOUJOURS EN TOUJOURS ROUES

sienna 2003

1er paiement gratuit achat/location \$5 dépot de sécurité

À partir de **279\$***

par mois / location 48 mois
Comptant de 5 394 \$
Transport et préparation inclus
Prix Accès Option
Financement
9% / 36 mois 1,9% / 48 mois

TOYOTA Gabriel
3333, Côte de Liesse,
Ville St-Laurent (514) 748-7777

Le désir a-t-il un prix ? Oui. D'après nos calculs, il est de 399 \$* par mois.

COUPÉ C KOMPRESSOR
399\$*
A COMPTÉ
1 500 \$
3,9 %



► **LE COUPÉ C KOMPRESSOR.** Vous avez probablement toujours su que vous vouliez un Coupé C Kompressor 2003. Et nous ne serions pas surpris de vous voir dans un état d'exaltation extrême après vous être rendu subitement compte que vous pouvez vous en offrir un. Après tout, ce superbe coupé est doté d'un moteur suralimenté de 189 ch qui fera grimper votre taux d'adrénaline, il a une allure terriblement sexy et il vous fait bénéficier des caractéristiques exceptionnelles que vous attendez de Mercedes-Benz en matière d'ingénierie et de sécurité. Alors que désirer de plus ? Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Montréal
Automobiles Silver Star Inc.
7800, boul. Décarie, Montréal
(514) 735-3581

Mercedes-Benz West Island
4525, boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
(514) 620-5900

Mercedes-Benz Laval
2500, boul. Curé Labelle
Laval
(450) 681-2500

Mercedes-Benz Rive-Sud
4844, boul. Taschereau
Greenfield Park
(450) 672-2720

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2003. *Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada Inc. Chiffres basés sur un bail de 36 mois de 54 000 km pour un Coupé Sport C230 Kompressor 2003 avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 3,9 % et coût d'acquisition de 34 450 \$, frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser un acompte (ou reprise équivalente) de 1 500 \$, la première mensualité de 399 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 399 \$ représentant un total de 14 364 \$, plus les taxes et les frais d'enregistrement en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions ci-dessus.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre le véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les devoirs d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 21 703,50 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire.

| CAA-QUÉBEC |

Quelques termes du domaine automobile

LE VOCABULAIRE relié au monde de l'automobile évolue constamment, influencé en cela par la francisation et la nouvelle technologie. Cet article vous propose quelques définitions de termes couramment utilisés.

Il existe plusieurs types de voitures sur le marché et il n'est pas toujours facile de s'y reconnaître. Voici donc les principaux.

> **Berline** : c'est une voiture à quatre portes auparavant désignée sous le nom de sedan. Autrefois, il existait un modèle quatre portes, sans pilier central du toit, appelé *hardtop* en anglais et à toit rigide ou dur, en français.

> **Coupé** : il s'agit d'une voiture à deux portes possédant un coffre. On voit quelquefois l'expression anglaise *two door sedan*. Il y avait aussi une *hardtop* deux portes.

> **Voiture à hayon** : qui n'a jamais utilisé le mot *hatchback* ou *liftback* à la place de hayon pour qualifier cette sorte de porte arrière donnant accès à l'espace de chargement? Des fabricants utilisaient même le terme *notchback* pour parler d'une berline (*notchback* quatre portes) et d'un coupé (*notchback* deux portes).

> **Break** : mot utilisé en Europe pour désigner une familiale. Ici on emploie fréquemment l'expression *wagon*.

> **Véhicule multisegment** : nouveau terme qui se veut la traduc-

tion de *crossover*. Il s'agit d'un véhicule qui emprunte des éléments à plusieurs catégories de véhicules : une voiture, une fourgonnette, un véhicule utilitaire sport, etc. La nouvelle Chrysler Pacifica en est un bel exemple.

> **Modèle/version** : pour plusieurs personnes, ces mots sont synonymes alors qu'en fait, ils désignent deux aspects d'une voiture. Ainsi, le modèle concerne le type de carrosserie (berline, coupé, à hayon, familiale, décapotable), tandis qu'une version se rapporte au niveau d'équipement (de base, LX, LE, DX, SE, GS, LS, etc.)

La mécanique

> **Frein d'urgence, à main, de stationnement, à pied** : il s'agit de quatre expressions différentes pour désigner la même chose, soit le frein d'appoint. Ce frein, qui utilise dans la très grande majorité des cas les freins arrière, sert à immobiliser le véhicule lors des arrêts prolongés, tout en protégeant la transmission, particulièrement dans les côtes.

> **Freins ABS** : il s'agit de freins avec système antiblocage. Les lettres ABS viennent de l'expression *Anti-lock Brake System*. Grâce à un capteur sur chaque roue, un ordinateur empêche les roues de bloquer lors du freinage, peu importe la surface sur laquelle on roule.



Photo CHRYSLER

La Chrysler Pacifica est un bel exemple de véhicules multisegments.

> **Antipatinage, contrôle de la traction, traction asservie** : ces trois appellations s'appliquent à un système destiné à empêcher ou diminuer le patinage des roues motrices. Pour ce faire, l'ordinateur de bord applique les freins, dotés d'ABS, à la ou les roues qui patinent. Il peut également diminuer la puissance du moteur pour contrôler le patinage.

> **Antidérapage, contrôle électronique de la stabilité** : dernier cri de la technologie automobile, le système antidérapage fonctionne en analysant la direction du véhicule par rapport à l'axe central vertical de la voiture et la position du volant. Dès qu'il détecte du sous-virage ou du survirage, il freine la roue appropriée pour ramener la voiture dans le droit chemin. Dans les deux cas, il peut également couper l'alimentation en essence. Avec

un système qui agit sur les quatre roues, la roue intérieure à l'arrière est bloquée lors du sous-virage tandis que celle de l'extérieur à l'avant l'est en situation de survirage.

> **Phares au xénon** : une lampe à décharge à haute intensité, autre nom du phare au xénon, utilise le principe d'une étincelle contrôlée électroniquement qui passe dans un gaz, appelé xénon, entre deux électrodes. Une plus grande efficacité, une taille plus petite et une vie plus longue sont les principaux avantages.

> **Crémaillère** : c'est un système de direction qui utilise un pignon et une crémaillère, d'où le nom de direction à pignon et crémaillère, pour faire tourner les roues. Ce type de direction est présent sur une traction, une propulsion, une traction intégrale et un véhicule à quatre roues motrices.

> **Joint de cardan, joint homocinétique** : voilà deux façons de parler d'un joint universel plus sophistiqué que les joints universels classiques. Le joint homocinétique est composé d'un roulement à billes encastrées dans une douille et retenues par une cage. Grâce à cet ensemble de pièces, le couple du moteur est transmis avec plus de souplesse aux roues motrices qu'avec un joint universel constitué de fourches et de croisillons.

FORD MUSTANG

Ça chauffe

Mustang décapotable sport 2003

25 995 \$*



Groupe décor sport SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES: jantes de 16 po en aluminium brillant et volant gainé de cuir • Moteur V6 de 190 ch • Boîte manuelle 5 vitesses • Capote à commande électrique avec couvre-capote souple • Radio AM/FM MACH® 460 à 8 haut-parleurs avec chargeur de 6 CD • Climatiseur • Verrouillage des portes, rétroviseurs et glaces à commande électrique • Entrée sans clé à télécommande • Siège du conducteur à réglage électrique • Antidémarrage SecuriLock^{MC} • Programmeur de vitesse • Freins à disque aux 4 roues • Becquet arrière



Mustang coupé sport 2003

21 495 \$*



Groupe décor sport SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES: jantes de 16 po en aluminium brillant et volant gainé de cuir • Moteur V6 de 190 ch • Boîte manuelle 5 vitesses • Climatiseur • Verrouillage des portes, rétroviseurs et glaces à commande électrique • Entrée sans clé à télécommande • Siège du conducteur à réglage électrique • Antidémarrage SecuriLock^{MC} • Radio AM/FM avec lecteur laser • Programmeur de vitesse • Freins à disque aux 4 roues • Becquet arrière



Entrez dans la légende



ford.ca



Bien pensé

312980A

LES FRANCO-POLIES DE MONTRÉAL

1000 DE REMISES AUX DIPLOMÉS

Photos à titre indicatif seulement. *Transport (895 \$) et taxes applicables en sus. Le prix annoncé inclut une remise taxable du constructeur de 1 000 \$. Les taxes doivent être calculées sur le montant total à l'achat avant la déduction du rabais. Ces offres s'adressent à des particuliers et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés pour laquelle certaines conditions s'appliquent. Ces offres s'appliquent uniquement aux véhicules en stock. Ces offres d'une durée limitée peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Votre conseiller Ford peut vendre moins cher. Voyez votre conseiller Ford pour obtenir tous les détails.

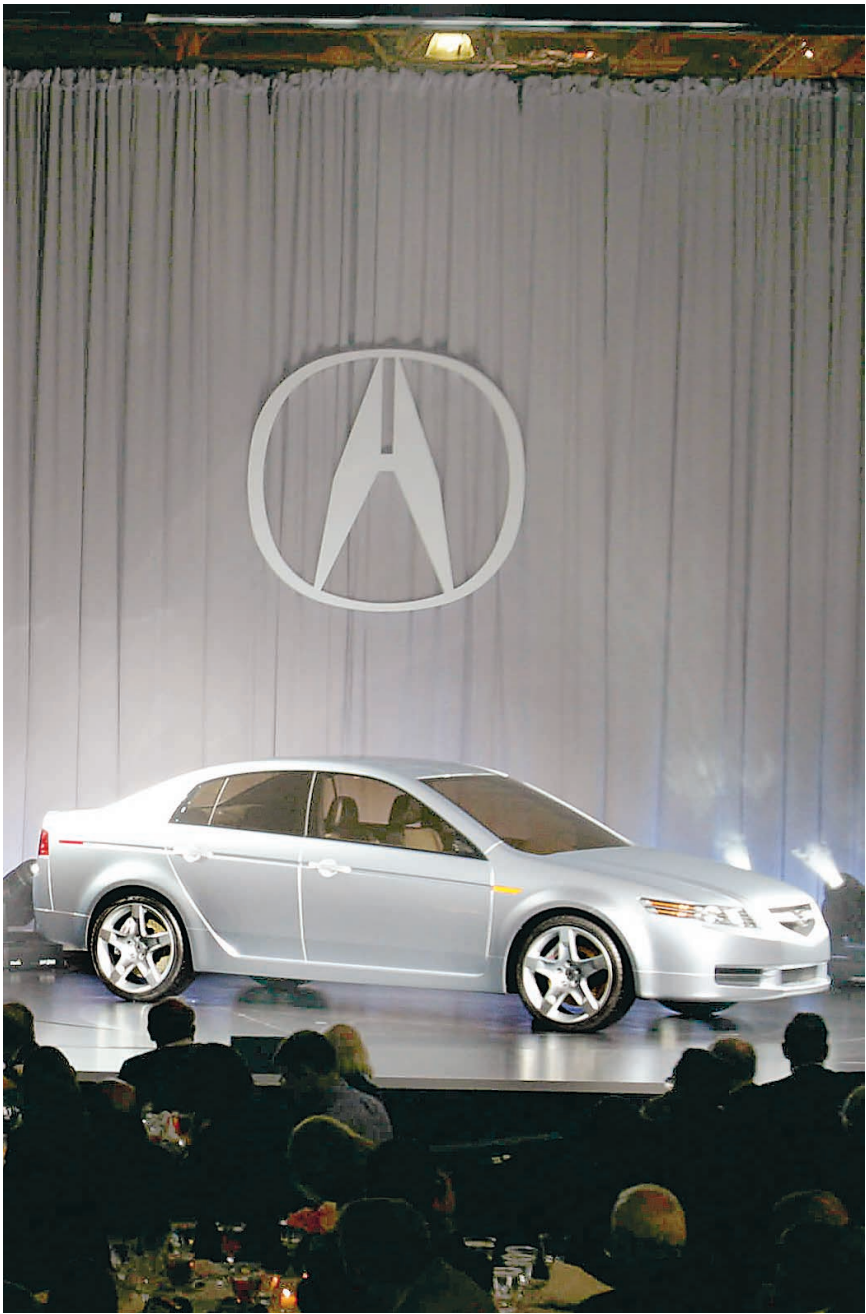
SALON AUTOMOBILE DE NEW YORK

La deuxième génération de TL se profile à l'horizon

Textes de ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

Même si elle doit entreprendre sa carrière commerciale à l'automne, la deuxième génération de la populaire TL d'Acura a néanmoins été présentée dans sa forme conceptuelle à New York, la semaine dernière. Selon Richard Jacobs, porte-parole de Honda Canada, « l'étude TL présentée à New York est, à quelques détails près, conforme à la version définitive ».

Contrairement à la tendance actuelle, la future TL sera plus courte que le modèle actuel, pour permettre aux stylistes de réaliser des lignes plus ramassées, plus athlétiques. Il est peu probable cependant que la génératrice monte pneumatique de 19 pouces du concept TL se retrouve sur le modèle de série. Plus improbable encore est que la version définitive soit amputée, comme le prototype, de ses essuie-glace pour faire place à un dispositif innovateur qui souffle de l'air sur le pare-brise pour chasser la pluie, la neige et la gadoue.



L'étude Concept TL est, au dire des responsables de la marque Acura, presque conforme à la version définitive qui sera, elle, présentée à l'automne.



Cette berline sport donne un avant-goût de ce que Volvo pourrait produire dans le futur. Seulement si vous voulez.

Volvo se lance-t-elle dans la petite voiture ?

Rien n'est encore coulé dans le bronze, mais Volvo songe à descendre en gamme. Dans un entretien qu'elle nous accordait il y a quelques mois, la direction de Volvo avait laissé entendre que les voitures de luxe seraient l'apanage de Jaguar, autre marque du groupe Ford, et que Volvo élargirait sa gamme vers le bas du marché.

Cette petite Volvo, qui serait vraisemblablement baptisée Série 30, pourrait reposer sur la plateforme de la Fiesta que Ford commercialise actuellement en Europe

et son prix avoisiner les 24 000 \$CAN. Elle pourrait s'habiller, pense-t-on, d'une carrosserie dont le style ne serait pas sans rappeler l'étude SCC initialement présentée au salon de Genève, le mois dernier. De plus, la présence de Volvo dans ce segment de marché permettrait de prouver qu'une petite voiture peut être aussi sûre et sécurisante qu'une grosse. L'objectif d'offrir une petite voiture vise également à mousser les ventes et, ce faisant, à recruter une nouvelle clientèle.

Outre la présentation du concept

SCC, le constructeur suédois a profité de son passage au salon de New York pour dévoiler cinq maquettes de véhicules qu'il pourrait produire si sa — future — clientèle manifeste le désir de les voir produites en série.

Bonne nouvelle : il n'est pas nécessaire de se rendre au salon de New York pour faire part de vos commentaires, le constructeur suédois vous invite à les formuler à l'adresse suivante : www.conceptlabvolvo.com. Le constructeur assure que le résultat permettra l'apparition de nouvelles lignes (intérieures et extérieures).

Le nouveau visage écologique de la Prius

Toyota a présenté, à l'occasion du salon de New York, sa nouvelle Prius. « La première version de cette voiture hybride a été développée dans une optique écologique et économique. Pour cette nouvelle mouture, la préférence a été donnée à la performance », a indiqué un dirigeant du constructeur japonais.

Sa petite cylindrée (1,5 litre) offre un rendement 1,5 fois supérieur à l'actuelle version tout en diminuant sa consommation et ses émissions polluantes. Pour ce faire, la Prius fait appel à un nouveau système hybride synergique qui, de l'aveu de ses concepteurs, « représente une importante percée en matière de technologie des groupes propulseurs écologiques ». La grande différence entre le nouveau et l'ancien système se situe au niveau de la durée de fonctionnement en mode d'ali-

mentation électrique et de la puissance de pointe produite électriquement. Selon les essais menés par son constructeur, la nouvelle Prius sera plus performante et plus économique.

Esthétiquement, la nouvelle Prius apparaît plus compacte que l'actuelle malgré une longueur plus importante. Ceci est dû à un remaniement complet de l'arrière de la voiture. À l'intérieur, le volume a considérablement été augmenté. À l'avant, les phares montent plus haut et la calandre se rapproche plus du style maison. Les objectifs de vente n'ont pas été fixés. Rappelons que l'actuelle version s'est écoulée à 120 000 exemplaires dans le monde depuis sa sortie en 1997. La nouvelle fera son entrée chez les concessionnaires à l'automne.

La Saab que l'on n'attendait pas

Contre toute attente, Saab produira dès le printemps 2004 une petite 9-2 en partenariat avec Subaru. La marque japonaise apportera non seulement son savoir-faire en matière de transmission intégrale, une première pour le constructeur suédois, mais se chargera aussi de l'assembler.

Contraint de faire flèche de tout bois et de faire tinter le tiroir-caisse au plus vite, la 9-2 sera étroitement dérivée de l'actuelle Impreza familiale commercialisée par Subaru. D'ailleurs, dans sa version de base, la 9-2 sera animée par le même moteur à plat de 2,5 litres de cylindrée que l'Impreza. Le modèle Aero, commercialisé plus tard, glissera sous son capot le quatre-cylindres turbo de 2,0 litres conçu par le constructeur suédois. Les puissances de ces deux mécaniques n'ont pas encore été définies.

Ce nouveau modèle sera présenté dans sa forme définitive au mois de janvier prochain à l'occasion du salon automobile de Detroit. Selon ce que nous avons pu apprendre, la 9-2 sera habillée d'une carrosserie cinq-portes qui ne laissera planer aucun doute sur sa filiation avec les autres produits de la marque suédoise. Par contre,

la présentation intérieure, elle, sera « plus Subaru que Saab » a-t-on appris. En d'autres mots, la clef de contact risque de ne pas se retrouver au sol, entre les deux baquets avant.

Par ailleurs, la direction de Saab reconnaît que ses ingénieurs travaillent activement avec leurs homologues de chez Subaru à la réalisation d'une deuxième génération de 9-2/Impreza, laquelle fera ses débuts sur le marché dans trois ans. Cette deuxième génération sera, on s'en doute, plus aboutie.

Peter Augustsson, président et chef de la direction de Saab, estime que le territoire nord-américain est mûr pour accueillir « de petites voitures haut de gamme sur son territoire », mais il reconnaît toutefois que l'Europe y est déjà plus sensible et devrait représenter à terme le marché cible de ce nouveau véhicule. Quelque 7000 unités du modèle 9-2 chercheront à trouver preneurs chaque année. Le prix de vente de cette nouvelle venue n'a pas encore été fixé, mais il le sera chose certaine sous la barre des 30 000 \$CAN. La 9-2 prendra place dans les salles d'exposition nord-américaines à compter du printemps 2004.



La direction de Saab a profité de son passage au salon automobile de New York la semaine dernière pour dévoiler les premières esquisses de son nouveau modèle d'entrée de gamme : la 9-2.

159\$/mois*



ECHO 2003

STE-THÉRÈSE BLAINVILLE TOYOTA



« L'engagement d'un achat sans tracas »
120, boul. Desjardins Est, Sainte-Thérèse
(450) 435-3685
blainvilletoyota@videotron.net

fier
jusqu'à 1000\$
de remise pour
les diplômés

* Location 60 mois pour la Echo, avec échange ou comptant de 2 069 \$,
* Location 48 mois pour la RAV4, avec échange ou comptant de 4 060 \$,

269\$/mois*



RAV4 2003

PHOTOS À TITRE INDICATIF SEULEMENT.

Subaru et Saab vont développer un véhicule pour l'Amérique du Nord

Agence France-Presse

TOKYO — Le constructeur automobile japonais Fuji Heavy Industries, mieux connu par sa marque Subaru, a conclu un accord avec le suédois Saab pour développer une nouvelle voiture destinée au marché nord-américain.

Cet accord entre dans la stratégie d'alliances d'entreprises qui sont sous la coupe du géant automobile américain General Motors (GM).

General Motors détient la totalité de Saab Automobile et 21% de Fuji Heavy Industries (FHI).

«Nous prévoyons fabriquer le véhicule dans notre usine de la préfecture de Gunma (nord de Tokyo). Les premières voitures devraient être exportées vers le marché nord-américain en 2004», a indiqué un porte-parole de l'entreprise.

La nouvelle voiture sera conçue à partir d'un plateau de Fuji Heavy et de sa technologie à quatre roues motrices.

Aucune autre information, concernant, par exemple, l'objectif de production ou les réductions de coûts prévues, n'a été rendu public.

La presse japonaise a néanmoins affirmé que ce partenariat permettrait aux deux entreprises d'économiser presque 100 milliards de

yens (1,2milliards\$CAN) de coûts de développement.

D'autre part, les deux sociétés ont convenu que Saab commencerait à vendre ses propres véhicules au Japon par l'intermédiaire du réseau commercial de Fuji Heavy.

«Cela permettra à Saab d'entrer dans un nouveau segment de marché avec un investissement et un temps de développement grandement réduits», a souligné le directeur général de Fuji Heavy, Kyoji Takenaka.

«Dans le même temps, Fuji Heavy va pouvoir augmenter le niveau d'exploitation de ses usines et renforcer sa situation financière», a-t-il ajouté.

General Motors et sa filiale japonaise à 20%, Suzuki Motor, avaient précédemment convenu d'importer et de commercialiser au Japon des pièces détachées de Chevrolet afin d'augmenter le chiffre d'affaires de la célèbre marque américaine.

Il y a deux semaines, Suzuki Motor avait annoncé un accord avec le groupe italien Fiat, lui aussi détenu à 20% par GM, pour développer en Hongrie un véhicule utilitaire de sport à quatre roues motrices, dont les premiers exemplaires devraient sortir des chaînes à la fin de 2005.

SPINELLI

Passez à l'action!



Sienna 2003

279\$/m*

PRIX ACCÈS

La toute nouvelle **Sienna 2004** est arrivée!



Echo 2003

159\$/m*

PRIX ACCÈS



Corolla 2003

199\$/m*

PRIX ACCÈS



Rav4 2003

269\$/m*

PRIX ACCÈS



Highlander 2003

379\$/m*

PRIX ACCÈS



0\$ à payer, pour la première mensualité

et

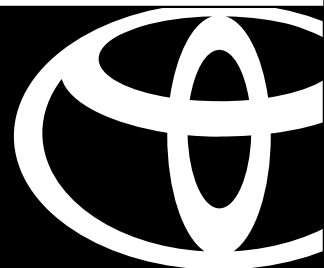
0\$ dépôt de sécurité

Location 48 mois

à la location



*Location 48 mois. *Location 60 mois pour Echo. Acompte ou échange équivalent de 2 069\$ pour Echo, 1 679\$ pour Corolla, 4 868\$ pour Sienna, 4 801\$ pour Highlander et 4 060\$ pour Rav4. Limite de 24 000 km/année. Frais de 0,15\$/km excédentaire ou moins. Transport et préparation inclus. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. †Pas disponible sur Corolla. Photos à titre de référence seulement. Tous les modèles Toyota comprennent l'assistance routière, un plein réservoir d'essence et des tapis protecteurs.



SPINELLI

TOYOTA

Spinelli Lexus Toyota
561, boul. Saint-Joseph (près du bord de l'eau) Lachine
514 634-7171 1 800 352-6111

Spinelli Fairview Toyota
10, Auto Plaza (près du centre Fairview) Pte-Claire
514 694-1510 1 800 326-1510

3134122A

Passionné de l'automobile depuis 1922

SPINELLIauto.com

3134127

ENFIN UN DÉPÔT DE GARANTIE QUI VOUS GARANTIT VRAIMENT QUELQUE CHOSE.

VOLVO pour la vie



S60 2.4

- CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE

BOÎTE DE VITESSE MANUELLE À 5 RAPPORTS • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ET DE TRACTION • ROUES EN ALLIAGE • MOTEUR DE 168 CH • RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX • SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ • CHAÎNE STÉRÉO HAUT DE GAMME AVEC LECTEUR CD ENCASTRÉ

ÉCONOMISEZ GROS. LORSQUE VOUS AUGMENTEZ VOTRE DÉPÔT DE GARANTIE REMBOURSABLE, VOUS POUVEZ RÉDUIRE LE TAUX DE VOTRE BAIL EN PROFITANT DES DÉPÔTS DE SÉCURITÉ MULTIPLES DE VOLVO. RÉDUISEZ VOTRE TAUX JUSQU'À 2,5 % LORSQUE VOUS DONNEZ UN DÉPÔT DE GARANTIE ENTIÈREMENT REMBOURSABLE DE 3 600 \$*. LE MOMENT NE POURRAIT ÊTRE MIEUX CHOISI POUR FAIRE L'ESSAI D'UNE VOLVO. POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, CONTACTEZ UN CONCESSIONNAIRE VOLVO OU VISITEZ LE SITE VOLVOCANADA.COM

0,8%

TAUX DU BAIL À DÉPÔTS DE SÉCURITÉ MULTIPLES

John SCOTTI VOLVO

4315, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard
Tél. : (514) 725-9394

*Le PDSF pour une S60 2.4 2003 est de 36 495 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S60A 2003 avec boîte de vitesses automatique PDSF 37 995 \$ avec dépôt de garantie remboursable de 4 950 \$. Le dépôt de garantie est dû à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont respectées. Aucun acompte requis. Le coût total de la location est de 28 752,48 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 16 639,85 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel est dû à la livraison. Kilomètre limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de 0,8 %/0,8 %/0,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance, redevance PPSA et frais du concessionnaire en sus. *Le dépôt de garantie multiple varie selon les modèles. L'offre prend fin le 31 mai 2003. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. © 2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. *Volvo pour la vie est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvo-canada.com.

Cité NISSAN

(514) 739-3175
citenissan.com

Le grand ménage, ça commence dans le garage!

Louez une **SENTRA XE** pour aussi peu que **219\$/mois**



Louez une **ALTIMA 2.5s** pour aussi peu que **319\$/mois**



Louez une **MAXIMA GXE** pour aussi peu que **399\$/mois**



Venez essayer la nouvelle **Maxima 2004** DÈS AUJOURD'HUI!

Partenaire du Groupe Cité
Super Centre Nissan Montréal depuis 20 ans
3500 Jean-Talon ouest
(Juste à l'est de Côte-des-Neiges)



*Détails disponibles chez le concessionnaire. Sur approbation de crédit. Sentra modèle XE 2003 (CAL653BK00), Altima modèle 2.5S 2003 (TARG73AE00), Maxima modèle GXE 2003 (U4RG73A000). Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement.

COURRIER

D'autres réactions à notre match du mois

Q Votre article est très intéressant. Je me suis posé cette question au mois de novembre 2002. Après avoir eu un Chevrolet 4X4 Silverado 2500, je me suis acheté une Honda Accord, quatre cylindres, qui développe 160 chevaux, ce qui est amplement suffisant.

— Serge Proulx

Q J'avais une Nissan Axxess moteur quatre cylindres avant d'acheter ma nouvelle Mazda MPV. C'est génial comme véhicule: la banquette arrière qui se glisse en dessous du plancher, c'est super! Un peu gourmand sur l'essence, mais plus volumineux et beaucoup plus confortable. Je l'adore et je ne la changerais jamais contre un Honda Odyssey, car les glaces latérales des portes coulissantes ne s'ouvrent pas.

— Jean-Claude Bernal

Q J'ai apprécié votre match comparatif des fourgonnettes, mais j'aimerais porter à votre attention un aspect qui n'a pas été couvert et qui est d'ailleurs souvent oublié par les chroniqueurs automobiles. On présente souvent les fourgonnettes comme le véhicule spacieux idéal pour les familles. Oui, elles sont plus volumineuses que les berlines, mais la plupart des modèles n'offrent pas un véritable avantage pour les familles avec trois enfants. Prenons le cas d'une Dodge Caravan par exemple, deux enfants prendront place sur la deuxième banquette alors que la troisième banquette devra être en place en permanence pour y



accueillir le troisième. De cette manière l'espace cargo est réduit à celui d'une grande berline (pas tellement sûr de mettre des bagages à travers les passagers). De plus cet espace à la verticale contiendra un empilage de sacs de voyage qui risquera de s'écrouler à l'ouverture du hayon. Oui, il est possible d'éliminer la deuxième banquette à deux places et de la remplacer par la troisième banquette à trois places. Dans ce cas on récupère l'espace cargo, mais on restreint les enfants à une banquette de 122cm (48 pouces) soit l'équivalent de celle d'une Chevette. Pas surprenant de constater que l'on voit plus souvent des familles d'un ou deux enfants se promener en fourgonnette (sept places) alors que ceux avec trois enfants (qui en auraient bien plus besoin) résistent à la pression sociale et à la croyance populaire d'espace de ces véhicules et conservent leurs berlines. Heureusement, certains constructeurs ont commencé à faire preuve d'imagination et offrent des configurations mieux adaptées aux familles avec trois enfants. C'est le cas de la Chevrolet Venture et de la toute nou-

velle Toyota Sienna avec les versions à huit passagers équipées d'une deuxième banquette aux dimensions égales ou supérieures à celles que l'on retrouve dans les grandes berlines. Je suis père de trois enfants et pour la première fois je commence à penser à remplacer ma berline par une fourgonnette (huit places). En fait, mon commentaire a pour but de conscientiser les chroniqueurs automobiles à la cause des familles avec trois enfants (pas si rares de nos jours) qui vivent les mêmes problèmes que moi. Les chroniqueurs automobiles ont un certain pouvoir auprès des constructeurs et influencent aussi les acheteurs. Par leurs critiques, ils peuvent aider les fabricants à s'améliorer, mais ils peuvent aussi influencer les familles à acquérir un véhicule inadéquat, ce qu'elles risquent de ne réaliser qu'après coup. Peut-être qu'un jour je n'aurai pas l'impression d'être un extraterrestre lorsque j'essaierai d'acheter un véhicule qui peut asseoir confortablement cinq personnes tout en logeant convenablement les bagages pour les vacances...

— Ghislain Beaupré, Laval

2003, car j'aime beaucoup les produits Honda et tant qu'à acheter une Odyssey, aussi bien acheter le nouveau modèle puisque je conserve mes voitures entre huit et 10 ans. Et si le modèle n'est pas changé cet automne alors quand le sera-t-il ?

— Jeannot Jalbert, Sainte-Julie

R L'Odyssey ne sera pas renouvelée cet automne, mais sans doute le printemps prochain.

Accord familial ?

Q DANS VOTRE évaluation de la nouvelle Mazda6, parue dans *La Presse* du 14 avril, vous mentionnez la disponibilité prochaine d'une version familiale au Canada. Croyez-vous qu'il pourrait en être de même pour la nouvelle Accord, laquelle semble être offerte en version familiale au Japon et en Europe ?

— Jean-Luc Bourdages, Hull

R En effet, une version familiale de l'Accord est offerte en Europe (elle a été dévoilée au salon de Genève au mois de mars dernier). Selon la direction de Honda Canada, il est peu probable que ce véhicule soit commercialisé en Amérique du Nord.

Vous pouvez faire parvenir vos questions et commentaires à notre chroniqueur Éric Lefrançois à : eric.lefrancois@lapresse.ca

Nouvelle Odyssey

Q VOUS DISIEZ dans votre match que la Honda Odyssey sera remodelée dans quelques mois. J'aimerais savoir si le nouveau modèle sera disponible à l'automne

VOICI L'OCCASION DE MONTRER VOTRE SEX-APPEAL AU GRAND JOUR!

Meilleur achat selon *Consumers Digest*
Eclipse RS 2003
PDSF à partir de 23 857 \$*

- Climatiser • Vitres et blocage de portes à commande électrique • Roues en alliage
- Chaîne audio de 140 W et lecteur CD



LA SAISON DES AMOURS CHEZ MITSUBISHI



Montero Sport ES 2003
PDSF à partir de 32 497 \$*

- Transmission intégrale A4WD^{MC} • V6
- Vitres et blocage de portes à commande électrique
- Chaîne audio de 140 W et lecteur CD



Outlander LS AWD 2003
PDSF à partir de 26 757 \$*

- Boîte Sportronic^{MC}
- Climatiser • Banquette arrière 60/40
- Régulateur de vitesse
- Blocage de portes et vitres à commande électrique

299 \$
PAR MOIS,
BAIL DE 48 MOIS**
SEULEMENT
3 990 \$ COMPTANT



Galant DE 2003
PDSF à partir de 23 097 \$*

- Climatiser • Vitres et blocage de portes à commande électrique • Boîte automatique

ACHETEZ N'IMPORTE QUELLE MITSUBISHI 2003 NEUVE ET OBTENEZ

0

PAIEMENT COMPTANT

0

PAIEMENT D'INTÉRÊTS AVANT 2004

0

PAIEMENT MENSUEL AVANT 2004

199 \$ PAR MOIS, BAIL DE 48 MOIS**

SEULEMENT 2 699 \$ COMPTANT POUR LA LANCER ES 2003 AVEC SOITE MAHU ET GROUPE PRIVILÉGE, INCLUANT CLIMATISEUR



Lancer ES 2003
PDSF à partir de 15 997 \$*

- Meilleure cote de l'Institute for Highway Safety lors d'essais de collision*
- Moteur de 2 L
- Chaîne audio de 140 W et lecteur CD



VOICI LA LANCER: NOMMÉE VOITURE CANADIENNE DE L'ANNÉE DANS LA CATÉGORIE « MEILLEURE NOUVELLE VOITURE ÉCONOMIQUE »



réveillez vos sens

mitsubishicars.ca 1 888 57 MITSU

Renseignez-vous sur le remboursement de 500 \$ du programme Avantages études auprès de votre concessionnaire Mitsubishi.*

Boucherville Mitsubishi
1541, rue Ampère
Boucherville
450-449-3344

Gabriel Mitsubishi
4550, boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
514-695-7777

Albi Mitsubishi
3604, Blériot
Mascouche
450-474-1111

Trois-Rivières Mitsubishi
3095, boul. St-Jean
Trois-Rivières
819-377-3301

Brossard Mitsubishi
8500, boul. Taschereau ouest
Brossard
450-923-5222

Laval Mitsubishi
650, boul. St-Martin est
Laval
450-629-6262

Cité Mitsubishi
2350, chemin Manella
Montréal
514-735-3700

*Prix de détail suggérés par Mitsubishi Motor Sales du Canada. Les concessionnaires peuvent vendre moins cher. **Offre-location de 199 \$ par mois pour 48 mois valable seulement pour l'Outlander LS AWD A11. Coût total de location de la Lancer ES A10 M/T : 12 501 \$ et de l'Outlander LS AWD A11 : 18 692 \$. Allocation de 20 000 km/an, 8¢ par km excédentaire. Ne peut être jumelée à aucune autre offre, y compris celle du programme Signez et conduisez de Mitsubishi. † Le programme est offert par Services de financement automobile Primus (« PRIMUS ») aux consommateurs admissibles exclusivement et sous réserve d'approbation de crédit. L'offre de paiement différé est valide pour la plupart des véhicules neufs 2003 en stock. Aucun comptant requis. Le client assume les frais habituellement exigibles à la signature tels que taxes et autres droits, immatriculation, enregistrement, frais de livraison et de préparation, assurances, publication dans le RDPRM (au Québec) et tous autres frais à payer en vertu des lois. Le montant total de l'achat stipulé au contrat devient immédiatement exigible 270 jours après la date de signature du contrat. À l'échéance, sous réserve de l'approbation de crédit, les clients pourront renouveler le financement du véhicule auprès de PRIMUS pour une période pouvant atteindre 48 mois. Tous ne seront pas admissibles au renouvellement du financement. Exemple : pour une somme de 20 000 \$ financée au taux annuel de 0 % pour 10 mois, sans versement de mensualités, le coût d'emprunt est de 0 \$ ou 0 % et la somme remboursable est de 20 000 \$. Les frais de crédit sont de 0 \$. Au terme de la période de 10 mois pour paiement différé, les consommateurs dont le crédit est approuvé peuvent renouveler le financement pour une période allant jusqu'à 48 mois. En supposant un financement au taux de 7,90 % pour 48 mois, le paiement mensuel est de 483,19 \$, le coût d'emprunt est de 3 432,64 \$ ou 5,49 % annuellement et la somme remboursable est de 23 432,64 \$. Les frais de crédit sont de 3 432,64 \$. Les calculs sont fournis à titre d'exemple uniquement; le taux d'intérêt annuel peut varier, ainsi que la durée du prêt. Cette offre ne peut être jumelée à une autre offre spéciale. En choisissant l'offre de financement offerte, il est possible que les clients renoncent à d'autres offres incitatives, ce qui pourrait avoir pour effet un taux d'intérêt plus élevé. ***†† Quel que soit le programme, le client devra signer un contrat et prendre livraison d'un véhicule en stock chez un concessionnaire le 30 avril 2003 au plus tard. Permis, immatriculation, publication dans le RDPRM, assurances, taxes sur les pneus neufs, taxes, carburant et frais de préparation ou de livraison supplémentaires, ou coûts de fin de bail tels que les coûts d'usure et de kilométrage excédentaires en sus. Frais de transport de 995 \$ pour Lancer/Eclipse/Galant et de 995 \$ pour Outlander/Montero Sport en sus. L'offre s'applique uniquement aux clients au détail au Canada, sauf ceux de la C.-B. Les conditions et la disponibilité peuvent varier et l'offre annulée en tout temps. Programmes offerts aux clients admissibles seulement. Détails chez les concessionnaires participants. *Cote de l'Insurance Institute for Highway Safety pour les essais de choc frontal décalé. Lancer ES : Nommée voiture canadienne de l'année dans la catégorie meilleure nouvelle voiture économique par l'Association des journalistes automobile du Canada (AJAC). Le sceau BEST BUY est une marque déposée de Consumers Digest Inc. utilisée avec permission. † Doit avoir obtenu un diplôme universitaire au cours des deux dernières années ou être étudiant inscrit en quatrième année dans une université canadienne reconnue et prévoir recevoir un diplôme dans les prochains 12 mois, ou inscrit à un programme de maîtrise ou de doctorat au Canada, ou infirmier(ère) ayant au cours des deux dernières années terminé un cours lui permettant de travailler au Canada ou aux États-Unis en tant qu'infirmier(ère) auxiliaire ou autorisé(e). Devra fournir une preuve telle une demande de graduation ou une lettre du registraire attestant de son intention d'obtenir son diplôme dans l'année qui suit. Détails chez les concessionnaires participants.

ovale
FORD LINCOLN INC.


DÉMÉNAGE!
Rabais spéciaux sur tout notre stock Neufs/usagés

À ce prix, là nos Mustang disparaissent rapidement!


Windstar sport 2003

Taurus SE 2003


LES MUSTANG SONT ARRIVÉS!!




Modèle coupé sport à partir de : **21 495 \$**



0 \$ comptant ***396 \$ / 48 mois**



0 \$ comptant ***339 \$ / 48 mois**



A partir de : **25 995 \$**

Le printemps et les MUSTANG sont ARRIVÉS!!

FORD LINCOLN

6435, Saint-Jacques O. Montréal (514) 489-3831

Bientôt Cabrol FORD LINCOLN

VOLVO V70 1998-2000

FORCES

- > Sièges inconfortables
- > Versions AWD
- > Comportement routier

FAIBLESSES

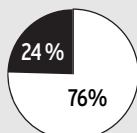
- > Freinage difficile à doser
- > Boîte automatique saccadée
- > Coûts d'entretien et de réparation élevés

GARANTIE D'ORIGINE ENTRE 1998 ET 2000

- > Garantie générale de 4 ans/80 000 km
- > 8 ans / illimitée sur la perforation
- > 4 ans / 80 000 km pour l'assistance routière

PROFIL DE LA CLIENTÈLE CIBLE

- > Hommes Femmes
- > Âge moyen : 50 ans
- > Marié : 82%
- > Revenu annuel moyen : 125 000\$



VALEUR SUR LE MARCHÉ POUR UNE VOLVO SÉRIE 70 DE 1998 À 2000

1998	Neuve	50 000 km	100 000 km	150 000 km
V70 base	35 295\$	18 400\$	17 600\$	15 000\$
V70 GLT	42 295\$	22 800\$	21 800\$	19 400\$
V70 T5	44 995\$	23 800\$	22 800\$	20 400\$
V70 AWD	45 495\$	23 800\$	23 000\$	20 400\$
V70 XC	48 365\$	27 400\$	10 000\$	25 000\$
V70 T5 R	55 595\$	32 200\$	31 200\$	29 800\$

1999	Neuve	40 000 km	80 000 km	120 000 km
V70 base	36 295\$	19 500\$	18 700\$	16 100\$
V70 GLT	43 295\$	26 400\$	25 400\$	24 000\$
V70 T5	45 295\$	26 500\$	25 700\$	23 100\$
V70 AWD	45 495\$	25 600\$	24 600\$	23 200\$
V70 XC	48 365\$	29 900\$	29 000\$	26 500\$
V70 T5 R	55 595\$	37 000\$	36 000\$	34 600\$

2000	Neuve	30 000 km	60 000 km	90 000 km
V70 base	37 295\$	24 500\$	23 600\$	21 400\$
V70 GLT	42 295\$	28 700\$	27 700\$	25 400\$
V70 XC	48 995\$	34 400\$	33 200\$	30 800\$
V70 T5 R	56 595\$	40 700\$	39 400\$	36 900\$

Source : Guide d'évaluation Hebdos

CAMPAGNES DE RAPPEL ENTRE 1998 ET 2000

- > Tuyau d'échappement trop long sur les modèles familiales (1998-99)
- > Support de filtre à carburant non-conforme sur les modèles AWD (1999)
- > Serrures de hayon arrière défectueuses (2000)
- > Mauvais contact entre la douille et l'ampoule du clignotant avant (2000)
- > Joint boulonné pour siège d'enfants défectueux (2000)

Source : Transport Canada

COÛT DES PRINCIPALES PIÈCES DE REMPLACEMENT

Ailes avant	432\$
Alternateur neuf	769\$
Alternateur réusiné	465\$
Amortisseur arrière	77\$
Pare-chocs arrière	1 152\$
Cardan (extérieur)	854\$
Démarrateur réusiné	362\$
Disques de freins avant	115\$
Filtre à air	30\$
Filtre à essence	43\$
Filtre à l'huile	8\$
Freins avant (plaquettes)	73\$
Phares avant (2)	422\$
Ampoule de phare avant	16\$
Silencieux d'origine	204\$
Coussin gonflable	1199\$

Source : CAA Québec

| VOITURES D'OCCASION |

Pour le confort avant tout

BENOIT CHARETTE
collaboration spéciale

EN 1925, deux ingénieurs, Assar Gabrielsson et Gustaf Larsson, ébauchent le projet de doter la Suède d'une industrie automobile nationale. Gabrielsson réussit à inciter le puissant groupe suédois SKF (roulements à billes) à soutenir et à financer le projet. SKF met l'une de ses usines à la disposition des deux hommes et finance sans réserves l'installation des premières chaînes de montage. Les premiers prototypes sont construits en 1926 et la commercialisation démarre l'année suivante sous le nom Volvo (« Je roule », en latin), une ancienne marque de SKF.

Pendant des décennies, la vie de la firme suédoise s'est écoulée

comme un long fleuve tranquille. Cultivant une image de sobriété, de sécurité et de robustesse, à défaut d'originalité, Volvo a été longtemps une référence pour les automobilistes « sages ». Ce conservatisme finit par manquer d'attrait au début des années 1990, au moment où Volvo traverse la pire crise financière de son histoire. Lorsque Volvo a lancé la 850, en 1993, c'était la voiture de la dernière chance. Heureusement, l'opération fut couronnée de succès. Une profonde restructuration de la gamme avec l'apparition de nouveaux modèles enfin séduisants et plus modernes sur le plan technique relancera la marque qui se positionne désormais dans les hauts de gamme. Enfin, le rachat de l'entreprise par Ford en 1999 a définitivement sorti Volvo des problèmes fi-

nanciers. Il multiplie le nombre de modèles disponibles sur le marché. Lors de son lancement en 1998, la Série 70 est offerte en modèles berlines, familiales et coupés. Pour les amateurs, trois versions différentes de familiale à rouage intégral sont offertes, la V70 AWD de base, la sportive V70 R turbo et la V 70 XC AWD, mieux connue sous le nom de Cross Country, qui est la version utilitaire de la familiale. Avec une garde au sol légèrement plus élevée et une finition plus robuste, la Cross Country est la voiture nordique par excellence. Sous le capot, vous aurez toujours droit au moteur 5 cylindres en ligne avec 20 soupapes, qui produit 168 chevaux dans sa version de base. Le moteur de la GLT a été retravaillé pour opérer de manière plus douce et silencieuse et il produit 190 chevaux. Ce même

moteur se retrouve dans la version AWD et Cross Country. Pour les versions T-5, il s'agit d'un moteur 5 cylindres 2,3 l turbo qui développe 240 chevaux (247 dans la Turbo R).

Le style plus élégant de cette nouvelle génération de berlines et familiales en a fait la coqueluche des Yuppies. Le comportement des versions AWD est exceptionnel, sa tenue de route est sans bavure. Les autres versions ont une légère tendance au sous-virage. Les performances sont toujours bonnes même sur la version de base. Les versions Turbo plairont aux conducteurs qui en demandent un peu plus à leur monture. Le freinage est efficace, rectiligne et sans surprise. L'espace offert aux passagers et aux bagages est plus que généreux, spécialement sur les versions familiales.

La qualité de fabrication est éga-

lement sans reproches. Parmi les quelques inconvénients, soulignons la suspension rigide des versions Turbo et la boîte automatique manque de souplesse sur la version de base et turbo. De plus, rappelez-vous que la sécurité a toujours été le cheval de bataille de Volvo et le secret de son succès durant des années.

Deux petits conseils si vous envisagez de faire l'achat d'une Volvo. Premièrement, soyez patients, les propriétaires de Volvo ont acquis la réputation d'être les plus fidèles de l'industrie automobile et conservent leurs voitures neuf ans en moyenne. Deuxièmement, malgré son excellente réputation, la qualité de la voiture n'est pas sans faille, un examen mécanique s'impose avant de signer un contrat d'achat.

SUZUKI



★ ★ ★ ★ ★
MEILLEUR CHOIX
★ ★ ★ ★ ★
INSTITUT D'ASSURANCE
POUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE
★ ★ ★ ★ ★



EN ROULANT



Photo NADINE FILION, La Presse

Jim Ulrich, vice-président ingénierie chez Saturn, logeant un kayak à bord du « Quad ».

Un utilitaire chez Saab

NADINE FILION collaboration spéciale

AFIN DE REVITALISER sa division suédoise Saab, GM envisage de l'enrichir d'un utilitaire intermédiaire. Celui-ci pourrait bien être le mousquetaire suppléant du trio Chevrolet TrailBlazer / GMC Envoy / Oldsmobile Bravada. Rappelons que le Bravada, tout comme la marque aujourd'hui centenaire, sont appelés à disparaître au printemps 2004.

Pour l'heure, Saab ne compte que sur deux voitures : les 9-3 et 9-5. Le magazine américain Automotive News rapporte que la marque n'a engrangé des profits qu'à deux reprises au cours de 12 dernières années. L'arrivée d'un utilitaire de sept passagers, qui existe déjà sous d'autres étiquettes, lui permettrait d'emboîter rapidement le pas — et à coût moindre — à un segment qui connaît l'une des plus fortes croissances de tout le marché automobile.

Toujours selon Automotive News, le véhicule serait assemblé en Ohio, ce qui en ferait le premier produit Saab construit en Amérique du Nord. Il pourrait être identifié comme le 9-8.

Certains détracteurs se demandent cependant comment GM pourra transformer l'un de ses utilitaires à facture américaine en un véhicule à saveur suédoise. La compagnie Saab est notamment réputée pour son ignition à la console centrale et ses moteurs suralimentés.



Le Bravada pourrait se retrouver chez Saab.

Au tour du coupé Ion, de Saturn

NADINE FILION collaboration spéciale

APRÈS LA BERLINE Ion, en novembre dernier, c'est maintenant au tour du coupé Ion de se présenter, à la mi-mai, dans les salles de montre Saturn.

Le « Quad », comme la société-mère GM se plaît à l'identifier, est l'un des seuls véhicules sur le marché à proposer les portières à ouverture papillon. Le fait que les deux portières avant s'ouvrent pleine grandeur, et que deux plus petites à l'arrière s'ouvrent à l'opposé, a permis de supprimer le pilier central. En l'absence de ce dernier, et grâce au siège du passager avant qui se replie complètement, de longs objets peuvent être chargés dans l'habitacle, sans entrave.

Le coupé Ion est livré avec un moteur Ecotech quatre-cylindres (2,2 litres, pour 140 chevaux) et, au choix, avec une boîte manuelle à cinq vitesses ou à variation continue (CVT). Pas de boîte automatique, comme c'est le cas pour la berline. Par contre, les célèbres panneaux de polymère, résistants aux chocs et à la corrosion, sont toujours au rendez-vous. Et alors que la berline Ion s'offre en trois versions, le « Quad » n'en propose que deux, à partir de 18 150 \$ et 21 600 \$ respectivement.

À surveiller au début de 2004 : une version « hot rod » du coupé. La vice-présidente des ventes Saturn, Jill Lajdzia, nous a confié que 200 chevaux pourraient alors se retrouver sous le capot.

Advertisement for Lincoln LS 2003. Features the Lincoln logo, 'BRAULT' logo, and text: 'Le seul Lincoln de la Rivière-Saint-Jacques à deux pas de Montréal'. Price: '549 \$*/mois'. Includes a photo of the car and a 'VOLVO DE BROSSARD COURTOISIE DÉMOS' logo.

Véhicules automobiles

Grid of small advertisements for various vehicles. Includes categories like 'CAMIONS, 4x4, FOURGONNETTES', 'VÉHICULES 5000 \$ ET MOINS', 'AUTOMOBILES', 'VOLVO DE BROSSARD COURTOISIE DÉMOS', and 'VOLVO USAGÉES'. Prices range from 18,995\$ to 514,598.8800\$.

Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal

Large directory of car dealerships. Lists names like 'ACURA DE LAVAL', 'MERCEDES-BENZ', 'VOLVO', 'SPINELLI', 'HONDA', 'INFINITI', 'LEXUS', 'MAZDA', 'MINI', 'SUZUKI', 'CARREFOUR SUZUKI', 'NISSAN', 'TOYOTA', 'PORSCHE', 'SWEDISH AUTO CENTRE'. Includes addresses and phone numbers.

Peu de véhicules de luxe vous procurent un confort comparable à celui de la ES 300. Plus rares encore sont ceux dotés de sièges à 10 réglages assistés qui mémorisent votre position préférée, ou d'une transmission Super ECT qui s'adapte à votre style de conduite. Afin de rendre votre expérience au volant inoubliable, nous avons équipé la ES 300 d'un moteur V6 de 210 ch à VVT-i qui donne l'envie irrésistible d'accélérer. Nous l'avons aussi pourvue d'un système de commande électronique du papillon des gaz de style FI, qui vous permet de dépasser les autres en appuyant à peine sur la pédale. Comme toujours, Lexus vous fait bénéficier d'un luxe discret. Et de performances qui sont loin de l'être. Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus : 1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

L A L E X U S E S 3 0 0 À P A R T I R D E 4 3 8 0 0 \$ *

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.  LEXUS

**LA BEAUTÉ NATURELLE DU NOYER ET DU CUIR
CRÉE UN ENVIRONNEMENT PAISIBLE ET SENSUEL
OÙ L'ON A UN PLAISIR FOU À DÉPASSER LES AUTRES
AVEC LA PLUS GRANDE AISANCE.**



L A L E X U S E S 3 0 0

*PDSF de la Lexus ES 300 2003. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus.

L'histoire du Humvee n'est pas que glorieuse

ROYAL FORD
Boston Globe

IL Y A 12 ans, durant la guerre du Golfe, les images de Humvee (High Mobility Multi-Purpose Wheeled Vehicle) roulant à vive allure dans le désert ont captivé le public américain.

Après le conflit, le véhicule militaire a été offert aux consommateurs civils sous une nouvelle appellation : Hummer. Aujourd'hui, il demeure le plus imposant de tous les utilitaires sports : énorme, gourmand et, même sous les traits adoucis du H2, l'un des moyens de transport civils les moins pratiques.

L'histoire du Humvee ne compte pas seulement des chapitres glorieux. En octobre 1993, à Mogadiscio, en Somalie, lors d'une tentative d'enlèvement de deux lieutenants du seigneur de la guerre Mohamed Farrah Aidid, les Humvee se retrouvent coincés dans les rues étroites de la capitale somalienne. L'opération a fait 91 victimes chez les Américains, dont 18 morts.

Le film *Blackhawk Down*, de Ridley Scott, a présenté dans toute son horreur cette leçon sur la guerre et la brutalité. Plus subtilement, les combats de Mogadiscio ont aussi

été captés par satellite, par avion et par hélicoptère.

Au sol, les militaires payaient cher pour apprendre que les Humvee, merveilleux dans le désert, n'offraient pas une protection suffisante dans un cadre urbain. Rapide et efficace en terrain ouvert, le véhicule devenait un piège mortel dans des combats rapprochés.

« L'intérieur du véhicule était bouché de fumée noire. Les lunettes accrochées à son casque avaient sauté. Une grenade avait pénétré le recouvrement d'acier du véhicule, juste devant le bouchon du réservoir à essence, et explosé à l'intérieur. L'explosion avait éjecté trois soldats de l'arrière du véhicule en mouvement », raconte le quotidien *Philadelphia Inquirer* dans sa reconstruction de la bataille.

Le véhicule en question était un Humvee et les militaires ont bien appris leur leçon. Voilà pourquoi les Humvee en Irak, en 2003, sont beaucoup mieux blindés que leurs ancêtres de 1991. Dans des zones urbaines, « ce véhicule devient très important », affirme Bob Mecredy, vice-président aux programmes gouvernementaux de la société O'Gara-Hess & Eisenhardt, embauchée par les forces armées américaines pour blinder les Humvee en fonction de missions précises



Photo Archives La Presse ©

Le Hummer au temps de la guerre de Somalie.

— notamment quand les soldats américains avancent lentement et ont besoin de protection contre des grenades, des mines terrestres et même des balles.

Selon M. Mecredy, 19 versions du Humvee sont utilisées par les militaires. Les modèles les plus uniques sont équipés d'« acier balistique » et d'« armure transparente » (vitre à l'épreuve des grenades et des balles). Avec les transformations exécutées par la société O'Gara-Hess & Eisenhardt, des Humvee qui offraient une

« certaine protection » à la fin des années 80 offrent maintenant « un niveau de protection immense ».

Ces super Humvee sont utilisés par la police militaire, par les éclaireurs, les équipes d'urgence et les commandants pour se protéger contre les francs-tireurs, les mines, les grenades et autres menaces. De plus, certains ont un artillerie à bord, une tourelle, un compartiment arrière élargi et un blindage renforcé sous la carrosserie.

Ces Humvee spécialisés peuvent résister au feu de fusils AK-47 de toutes directions, aux explosions de 155 mm au-dessus du toit et aux

mines terrestres de 5,4 kg à l'avant, et de 1,8 kg à l'arrière.

Les bases des sièges s'affaissent pour absorber le choc de l'explosion d'une mine ; une puissante climatisation peut réduire la température intérieure jusqu'à 30 °F de moins qu'à la chaleur extérieure ; et le véhicule peut continuer à rouler même après que les pneus ont essuyé des tirs.

Selon M. Mecredy, des soldats dans des Humvee en Afghanistan ont survécu à des attaques qui les auraient tués durant la guerre du Golfe.

Le Hummer civil (le H1) est propulsé par un moteur diesel à turbo-compresseur de 6,5 litres. Équipé d'une transmission automatique à quatre vitesses, le véhicule peut avancer très lentement et agilement, grimper le long d'un petit mur et traverser des eaux profondes. Ses pneus peuvent être gonflés ou dégonflés de l'intérieur. La hauteur libre de 16 pouces permet au Hummer de manoeuvrer dans les sentiers les plus tortueux.

La société O'Gara-Hess & Eisenhardt a jadis construit la première limousine blindée pour un président américain — Harry S. Truman. Aujourd'hui, elle en fabrique pour des chefs d'État et d'entreprises partout dans le monde.

JAMAIS CES TROIS STARS N'ONT ÉTÉ AUSSI DISPONIBLES ET ABORDABLES

Echo
159 \$

par mois / location 60 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 2 069 \$
Mensualité de 197,78 \$ avec
0 \$ de comptant

prix ACCÈS
À partir de
13 982 \$*



première mensualité
location 60 mois **0 \$***

dépôt de sécurité **0 \$***

ou premier versement
financement à l'achat 60 mois **0 \$†**

Sur toutes les Echo 2003 en stock.
Jusqu'au 30 avril 2003.

Corolla
199 \$

0 \$ dépôt de sécurité*
par mois / location 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 1679 \$
Option 0 \$ comptant
également disponible à la location

prix ACCÈS
À partir de
15 242 \$*



Matrix
209 \$

0 \$ dépôt de sécurité*
par mois / location 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 2338 \$
Option 0 \$ comptant
également disponible à la location

prix ACCÈS
À partir de
16 602 \$*



Votre nouvelle Toyota ne part jamais sans un plein réservoir d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs.

Votre concessionnaire www.acces.toyota.ca



TOYOTA SERVICES FINANCIERS Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. *Offres de location au détail valables sur les modèles Echo 2003 (BT123M AA), Corolla 2003 (BR32EM AA) et Matrix 2003 (KR32EM AA) neufs en stock. Première mensualité de 0 \$ sur tous les modèles Echo 2003 neufs en stock à l'exception des modèles Corolla et Matrix, sur des termes de location de 60 mois et plus. Dans l'éventualité qu'un client désire avoir un terme de financement moindre que 60 mois, un rabais représentant le coût d'un versement basé sur un terme de 60 mois sera accordé. Première mensualité de 228,90 \$ pour la Corolla 2003 (BR32EM AA) et 240,40 \$ pour la Matrix 2003 (KR32EM AA), taxes incluses et offre de 0 \$ dépôt de sécurité sur tous les modèles Echo, Corolla et Matrix 2003 neufs en stock à la location, exigibles au moment de la livraison. Franchise annuelle de 24 000 km. Frais de 7¢ du kilomètre excédentaire. Immatriculation, assurances et taxes en sus. †L'offre premier versement de 0 \$ s'applique au financement à l'achat des modèles Echo 2003 neufs en stock à l'exception des modèles Corolla et Matrix, sur des termes de financement de 60 mois et plus. Dans l'éventualité qu'un client désire avoir un terme de financement moindre que 60 mois, un rabais représentant le coût d'un versement basé sur un terme de 60 mois sera accordé. Frais de transport, immatriculation, assurances et taxes en sus. *Prix Accès pour les modèles Echo 2003 (BT123M AA), Corolla 2003 (BR32EM AA) et Matrix 2003 (KR32EM AA) neufs en stock. Les prix Accès indiqués dans cette publicité sont en vigueur pour le mois d'avril 2003 et sont établis par les concessionnaires participants de la région de Montréal. L'immatriculation, les frais de transport, la préparation, l'enregistrement (y compris RDPRM), les frais d'administration, l'assurance et les taxes sont en sus. Composez le 1 888 Toyota-8 ou visitez www.acces.toyota.ca. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. **Le rabais aux diplômés (jusqu'à 1 000 \$ de remise) peut différer selon le modèle. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 30 avril 2003. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.

Quand la technologie militaire entre dans nos voitures

EARLE ELDRIDGE
USA Today

LES TECHNOLOGIES militaires utilisées dans la guerre contre l'Irak pour guider les avions, pour lancer des missiles et pour repérer les forces ennemies pourraient bientôt devenir le cerveau des voitures familiales.

Au cours de la dernière décennie, les constructeurs automobiles ont puisé chez les fournisseurs militaires des technologies pour améliorer leurs véhicules. La guerre a, entre autres effets, celui d'accélérer le développement technologique, de déboguer le matériel et de réduire les coûts.

S'inspirant des missiles de croisière qui peuvent contourner les obstacles sur le terrain, les fabricants de voitures envisagent de fusionner les systèmes de guidage et de contrôle employés en Irak pour développer une espèce de pilote automatique pour les autos.

Les constructeurs automobiles pensent pouvoir adapter ces systèmes de guidage pour créer une voiture avec un cerveau électronique capable de la faire circuler normalement sur une autoroute, négociant des courbes, accélérant et ralentissant à peu près sans aide du conducteur.

À l'image de ces missiles, les systèmes automobiles utiliseraient les satellites GPS (système mondial de positionnement) pour les trajectoires en courbes, et le radar pour modifier la vitesse en fonction de la densité de la circulation.

Les fabricants espèrent aussi utiliser les technologies militaires pour la collecte de renseignements sur les terrains environnants. Ces données seraient ensuite acheminées à un poste central de commandement dans la voiture, lequel évaluerait les circonstances et aiderait le conducteur à prendre des décisions ou déclencher des dispositifs dans la voiture.

Les constructeurs emploient déjà de tels systèmes pour appliquer les freins avec plus de force que le conducteur si les capteurs de la voiture détectent une situation d'urgence. Maintenant, ils espèrent qu'une meilleure technologie amènera de nouveaux raffinements.

«Nous connaissons l'état de la circulation. Nous saurons si vous commencez à somnoler. Nous saurons s'il pleut. Nous saurons s'il fait -35° à l'extérieur», précise Alan Gagney, porte-parole de General Motors en matière de développement de produits.

«Nous avons quelques voitures expérimentales qui peuvent détecter un accident avant qu'il ne survienne», affirme Said Deep, porte-parole de Ford Motor. En utilisant son radar, l'un des véhicules peut apercevoir un autre véhicule dont la trajectoire risque d'entraîner une collision à haute vitesse. Le système réagit plus rapidement que le conduc-

teur en resserrant les ceintures de sécurité et en appliquant les freins, explique M. Deep.

Voici un aperçu des technologies militaires déjà employées dans les automobiles.

> Le GPS donne aux systèmes de navigation automobile des capacités de guidage sur carte et de directions routières. Les prix varient entre 2000\$US pour des dispositifs sophistiqués, installés à l'usine, et 300\$ pour des versions simples achetées dans des magasins d'électronique.

> Vision de nuit. Le modèle DeVille de Cadillac a un système de vision de nuit de 2250 \$ qui permet au conducteur de voir des images au-delà de la portée des phares. Le système, le seul du genre à être offert par un fabricant de voitures, utilise la thermographie pour suivre les sources de chaleur.

«La vision de nuit a été conçue par les militaires pour identifier les menaces et les cibles vivantes en utilisant la technologie thermosensible à l'infrarouge», explique M. Gagney, de GM. La version de Cadillac, développée par un entrepreneur de la défense, Raytheon, est employée par la police militaire, ainsi que par les services des incendies et de sécurité marine.

> Affichage tête haute. Plusieurs véhicules GM ont des affichages numériques de la vitesse, de l'essence et d'autres renseignements qui semblent flotter au-dessus du capot. En réalité, il s'agit d'un système permettant la visualisation tête haute, utilisant le procédé de projection à l'infini de l'image virtuelle sur le verre du pare-brise, à la hauteur des yeux du conducteur. Cette technologie a d'abord été utilisée dans les avions de combat par Hughes Aircraft, une ancienne filiale de GM achetée par Raytheon.

> Régulateur de vitesse intelligent. Parfois appelé «régulateur de vitesse et d'espace», cette technologie emploie le radar ou des rayons laser pour conserver une certaine distance entre la voiture devant, accélérant et ralentissant au besoin pour suivre son rythme. La berline Lexus LS430, par exemple, utilise la technologie du laser pour son système de régulateur de vitesse. Il fait partie d'un ensemble d'options (près de 7000\$US) qui inclut un système de navigation et plusieurs autres caractéristiques. Le radar et le laser sont largement utilisés par les militaires pour suivre la trajectoire des avions.

> Systèmes de surveillance de la pression des pneus. Ils avertissent le conducteur quand la pression des pneus est trop basse. Ces systèmes ont été utilisés sur plusieurs véhicules militaires, y compris le Humvee, et seront obligatoires sur toutes les nouvelles voitures et camionnettes d'ici la fin de 2003.

> Alarme de stationnement. Un radar dans le pare-chocs arrière, et parfois dans le pare-chocs avant, déclenche une alarme sonore dans la voiture pour avertir le conducteur de l'imminence d'un obstacle.

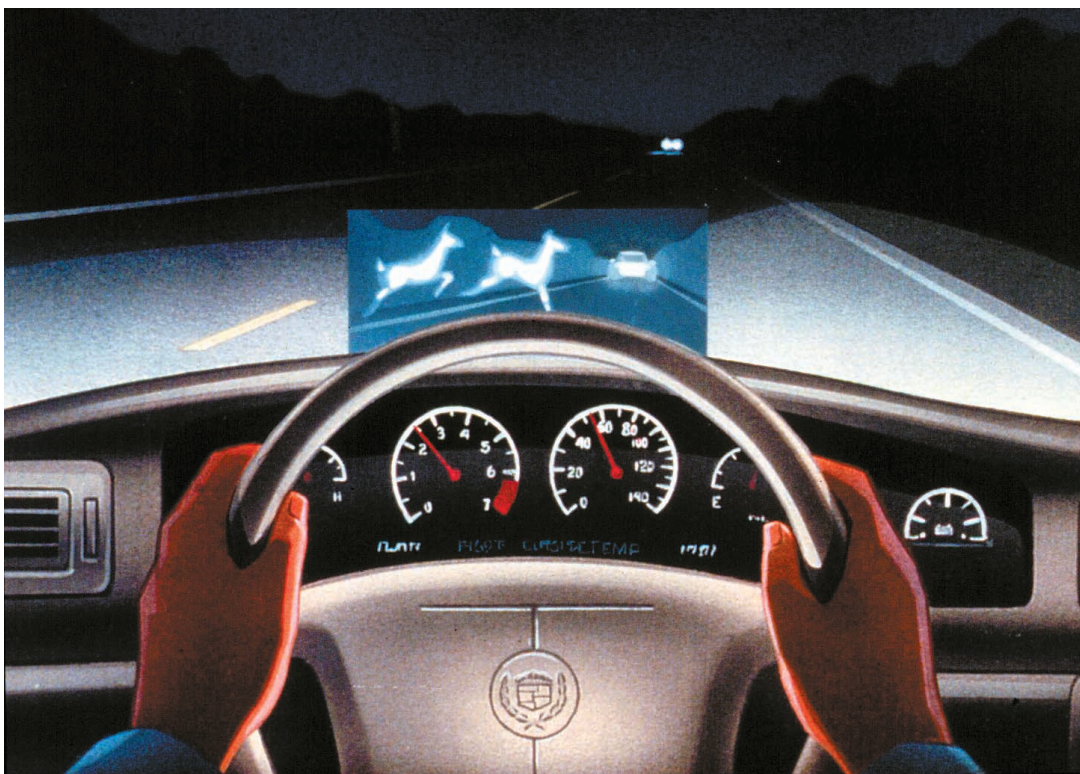


Photo GM

Cadillac a eu de la difficulté à obtenir des licences d'exportation pour la DeVille avec vision de nuit parce que les États-Unis craignaient que d'autres pays l'adaptent à des fins militaires.

Recherche

Das centaines de véhicules d'occasion Audi Certifié™. Accessibles d'un seul clic.
www.concessionnairesaudimontreal.com SUIVRE, JAMAIS.™

3121000A

Audi Certifié

«Audi» et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG.
«Suivre, jamais.» est une marque de commerce de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2003.

Highlander
2003

1er paiement gratuit
achat/location
0\$ dépôt de sécurité

À partir de
379\$
par mois / location 48 mois*
Comptant de 5 823 \$
Transport et préparation inclus
Prix Accès Option
Financement
2,9 / 36 mois 4,9 / 48 mois

TOYOTA
Gabriel
3333, Côte de Liesse,
Ville St-Laurent (514) 748-7777

Audi

Combattez la banalité.

Suivre, jamais.

TT

Consacrée «Voiture sport de luxe la plus séduisante aux États-Unis» par J.D. Power and Associates* • Puissant moteur turbo de 180 ch avec toute nouvelle boîte de vitesses automatique Tiptronic™ et traction avant, ou moteur turbo de 225 ch avec boîte manuelle et traction intégrale quattro™ • Capote à commande électrique offerte, avec lunette arrière en verre chauffant†

LOUEZ UNE
TT Roadster
POUR

599\$
PAR MOIS*

Taux de financement annuel de 1,9 %^{†††} offert à l'achat de tout nouveau modèle 2003.

3132304A

AUTOMOBILES LAUZON
2435, boulevard Chomedey
Laval (QC)
(450) 688-1120
www.lauzon.qc.ca

AUTO STRASSE INC.
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 748-6961
www.autostrasse.com

LES AUTOMOBILES POPULAR
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471
www.popular.qc.ca

LES AUTOMOBILES NIQUET
1905, boulevard Sir Wilfrid Laurier
Saint-Bruno (QC)
(450) 653-1553
www.niquet.com

PARK AVENUE AUDI
8755, boulevard Taschereau
Brossard (QC)
(450) 445-4811
www.parkavenueaudi.com

AVANTAGE AUDI :
SERVICES D'ENTRETIEN
PÉRIODIQUE SANS FRAIS
PENDANT
4 ANS
OU 80 000 KM

*Étude Automotive Performance, Execution and Layout (APEAL) menée par J.D. Power and Associates en 2002, basée sur 117 838 réponses de consommateurs. www.jdpower.com. †De série sur les Roadster de 225 ch. ††Financement au taux annuel de 1,9 % offert aux acheteurs admissibles par Audi Finance pour un contrat de 24 mois sur tous les véhicules d'année-modèle 2003 livrés à partir des stocks du concessionnaire. Exemple de financement : Un montant de 20 000 \$ au taux d'intérêt annuel de 1,9 % correspond à un versement mensuel de 860 \$ pendant 24 mois. Coût d'emprunt de 397 \$. Les mensualités et le coût d'emprunt varieront en fonction de la durée, du montant emprunté et de l'acompte ou de l'échange. Livraison avant le 6 mai 2003. Demandez les détails à votre concessionnaire. †††Taux de location bail fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 36 mois au taux annuel de 4,4 %, avec acompte de 8 231 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 650 \$, première mensualité de 599 \$ et frais de transport de 555 \$. Obligation totale découlant du bail : 21 564 \$. Montant dû au début du bail : 10 035 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de la Audi TT Roadster 180 ch 2003 de 52 205 \$, incluant FrontTrak et Boîte manuelle à 6 vitesses. Autres options en sus. Immatriculation, taxes, inspection de pré-livraison, assurances et frais administratifs (y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers) en sus. Livraison avant le 06 mai 2003. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution du concessionnaire requise pour modifier la transaction finale négociée. Modèle montré : TT Roadster de 180 ch avec roues en alliage de 17 po à 6 rayons (52 450 \$). Demandez les détails au concessionnaire. «Audi», «quattro», «TT» et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. «Tiptronic» est une marque déposée de Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG. «Suivre, jamais.» est une marque de commerce de Audi of America, Inc. «Avantage Audi» est une marque de service de Audi of America, Inc. ©Audi Canada 2002. Pour en savoir plus sur Audi et pour obtenir des renseignements sur les pneus haute performance, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse audi.canada.ca.



Aérodynamique, la TSX ne se fera sans doute jamais remarquer pour ses lignes plutôt tièdes.

| ACURA TSX |

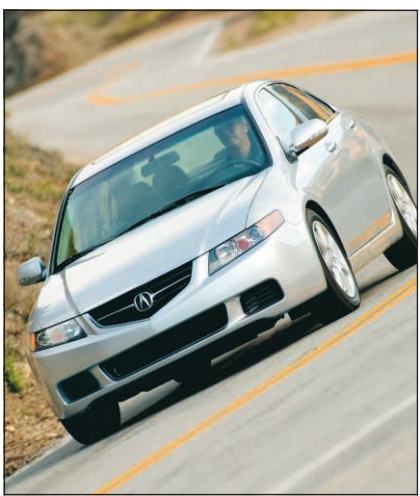
Manque d'audace

La nouvelle Acura TSX ne souffre d'aucun défaut majeur, mais manque de personnalité pour s'imposer dans un segment où le talent ne manque pas.



ÉRIC LEFRANÇOIS
BANC D'ESSAI

collaboration spéciale
eric.lefrancois@lapresse.ca



Facile à conduire, la TSX filtre – trop – les sensations de la route avant de les transmettre au conducteur.

Marque de prestige de Honda, Acura manque encore à ce jour d'assurance et remplit avec plus ou moins de succès sa mission initiale, c'est-à-dire frayer avec l'élite automobile et susciter la convoitise des consommateurs désireux d'obtenir plus que « quatre roues et un volant ».

Acura veut être perçue comme une marque de prestige, alors elle se doit de se comporter comme tel. En effet, comment expliquer, par exemple, qu'une marque dite de prestige ait encore aujourd'hui une garantie équivalente à celle d'une marque « généraliste », c'est-à-dire trois ans ou 60 000 km? Comment expliquer aussi qu'une marque compte dans ses rangs une compacte de moins de 25 000 \$ — une Honda Civic endimanchée exclusivement vendue au Canada sous l'appellation de 1,7 EL? Enfin comment expliquer que l'image de cette marque repose toujours sur un véhicule, en l'occurrence la NSX, dont la conception remonte à plus d'une douzaine d'années?

Beaucoup de questions auxquelles l'inattendue TSX ne répondra pas. Présentée au dernier salon automobile de Detroit, cette berline intermédiaire ne prend pas le relais de la TL, mais c'est tout juste. En effet, sur le plan financier seulement 3000 \$ séparent une TSX d'une TL. C'est peu, considérant que la carrosserie de la TL bien que plus ample enveloppe un habitacle à peine plus accueillant (le volume intérieur est de 162 litres supérieur). C'est beaucoup, considérant que sous le capot de la TL trône

une mécanique plus « noble », en l'occurrence un moteur de six cylindres de 3,2 litres.

Cela dit, revenons à la TSX qui nous a été présentée sans détour (fera-t-on preuve d'autant de transparence auprès des consommateurs?) comme une version « acurarisée » de la Honda Accord européenne. Chez Acura, on ne se formalise pas des origines de sa nouvelle recrue. « Ce lien de parenté, peut-on lire, se tient admirablement pour Acura, car l'Accord européenne est un véhicule hautes performances haut de gamme qui se mesure directement aux marques de luxe allemandes. » À cela, il convient d'ajouter que la TSX accueille sous son capot un quatre-cylindres de 2,4 litres délivrant plus de puissance (10 chevaux) que l'Accord européenne.

Que l'Accord ne cherche pas à se démarquer par la hardiesse de son style, on peut comprendre qu'elle ne veut pas déplaire à la masse. Mais pourquoi les stylistes ont-ils été aussi frileux au moment de donner formes et couleurs à la TSX qui connaîtra, elle, une diffusion beaucoup plus restreinte? Frileux,

comme si les stylistes s'étaient imposés des limites à ne pas dépasser : sportives, mais pas trop. Est-ce pour mieux correspondre aux goûts des Européens? Il est permis d'en douter puisque de l'autre côté de l'Atlantique on ne cesse de reprocher à l'Accord son style « passe-partout » et cette septième génération ne fait pas exception.

La TSX s'adresse majoritairement aux hommes de 35 ans. Autre précision utile, les Audi A4 et BMW de Série 3 se trouvent dans la mire de la TSX, et pour nous convaincre qu'elle constitue LE choix sensé et qu'elle mérite sa place dans notre entrée de garage, elle s'annonce à un prix extrêmement compétitif, considérant la richesse des accessoires (aucune option d'usine). Mais s'agit-il vraiment de ses rivales? Question impertinente, mais qui mérite d'être posée, puisque, à ce prix, certains consommateurs seront plutôt tentés de l'opposer à une Mazda6 ou encore à une Maxima.

Dès qu'on ouvre les portières, on ne peut faire autrement qu'éprouver des sentiments contradictoires. D'un côté, on apprécie immédiatement la qualité de fabrication irréprochable, le soin apporté aux détails. De l'autre, on se désole que les stylistes n'aient fait que du conventionnel, une fois de plus. Une fois cette déception chassée, ayons l'esprit et le plaisir de découvrir une position de conduite irréprochable, des baquets joliment dessinés et une instrumentation à la fois complète et facile à consulter.

Si les consommateurs à qui l'on destine la TSX n'ont pas d'enfants, je leur souhaite à tout le moins d'avoir des amis. Idéalement deux, pour jouer du confort de la banquette. Trois? On joue du coude. Enfin, un petit mot avant de quitter la banquette, pour vous dire que le dossier de celle-ci se rabat de manière à accroître le volume du coffre, lequel incidemment est facile d'accès. Il faut juste prévoir un filet d'arrimage (il vous en coûtera 104,36 \$) pour bien maintenir vos sacs d'épicerie en place.



Le capot de la TSX s'ouvre seulement à un moteur quatre cylindres de 2,4 litres. Celui-ci délivre 200 chevaux, soit 40 de plus que celui de l'Accord vendue ici. Il s'alimente cependant en essence super.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Marque	Acura
Modèle	TSX
Version essayée	base
Prix du modèle essayé	34 800 \$
Coût des frais de transport et préparation	950 \$
Lieu d'assemblage	Japon
Garantie de base	3 ans / 60 000 km (assistance routière comprise)
Chez les concessionnaires	ces jours-ci
Site Internet	www.acura.ca (site bilingue)
Concurrentes	BMW série 3, Saab 9-3, Volvo S60

NOUS AIMONS

Comportement équilibré
Équipement complet
Tandem moteur/boîte

NOUS AIMONS MOINS

Rayon de braquage important
Manque de caractère
Garantie manquant de «prestige»

FACE À FACE

	Acura TSX	Audi A4	Saab 9-3
Prix du modèle de base	34 800 \$	33 600 \$	34 900 \$
Garantie (an/km)	3 / 60 000	4 / 80 000 (1)	4 / 80 000
Empattement/Longueur	2670 / 4657	2650 / 4547	2675 / 4635
Largeur/Hauteur	1762 / 1456	1937 / 1428	1997 / 1466
Dégagement à l'avant(jambes/tête)	1076 / 960	1050 / 976	1053 / 988
Dégagement à l'arrière(jambes/tête)	868 / 947	870 / 946	892 / 940
Volume du coffre (L)	368	380	425

(1) Au cours de cette période, les entretiens sont compris.



A4 1.8T 2003

Une image vaut mille mots. Alors, cessez de lire pour quelques instants et admirez longuement la splendide Audi A4 2003. Ne vous fiez pas à nos qualificatifs flatteurs : agile, raffinée, élégante, sportive. Jugez par vous-mêmes. C'est la seule façon de comprendre vraiment pourquoi cette voiture est tout simplement géniale. Les éloges les plus dithyrambiques ne décriront jamais le plaisir d'une randonnée sur une belle route sans fin.

399 \$*

/mois



* Location 36 mois à 399 \$ par mois
Comptant de 5 450 \$ ou échange
Dépôt de garantie remboursable de 450 \$
Première mensualité de 399 \$
Frais de transport de 555 \$
Audi A4 1.8 T berline 2003
Boîte de vitesses Multitronic
Autres options en sus
Immatriation, taxes, inspection de pré livraison et assurances en sus
Frais de 20 \$ pour le kilométrage supérieur à 20 000 km/année

Le centre Audi Lauzon 2435, boulevard Chomedey, Laval Tél. : (450) 688-1120

Charisme, es-tu là?

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

COMME C'EST souvent le cas chez Honda (pardon Acura), la mécanique séduit par son brio et sa souplesse. Le quatre-cylindres de 2,4 litres donne envie de faire grimper l'aiguille du compte-tours qui, elle, ne demande que cela. Tant mieux puisque sous les 3000 tours/minute, ce moteur peine à se relancer, forçant ainsi son pilote à rétrograder d'un rapport ou deux pour maintenir le rythme. Par chance, le levier de la transmission manuelle à six rapports se laisse guider avec beaucoup d'aisance. La transmission semi-automatique (offerte sans frais supplémentaire) n'était malheureusement pas disponible au moment de cette première prise en main, pour juger si elle entretenait les mêmes rapports harmonieux avec le moteur. En revanche, on peut d'ores et déjà regretter que nos mains ne puissent demeurer en permanence au volant, les commandes n'ayant pas été dupliquées.

Sur le plan dynamique, la TSX se pète les bretelles, et avec raison: son châssis est habilement réglé. Sain, équilibré, prévisible: autant de qualificatifs qui collent au comportement routier de cette Acura. Si elle ne demande qu'à être emmenée à bonne allure, cette berline se garde bien de nous faire vivre pleinement les sensations qui vont avec. Mais peut-on véritablement dire qu'il s'agit là d'un défaut dans la mesure où la tendance actuelle

dans ce segment est aux berlines plus bourgeoises, plus faciles à conduire? Dans ce domaine, le dispositif de stabilité électronique (de série) fait de l'excellent travail et chaque intervention se fait avec souplesse et rapidité. Pour plus d'émotions, il est toujours possible de mettre cet «ange gardien» hors d'usage en appuyant sur une touche au tableau de bord. Ce faisant, peut-être allez-vous réaliser que les pneumatiques manquent un peu de «velcro» pour accrocher la TSX au bitume dans les virages négociés rapidement. D'ailleurs, même si sa direction permet de ciseler les virages avec précision, elle ne transmet cependant guère d'informations qui permettraient de bien sentir l'adhérence. Par contre, vous n'aurez aucun mal à vous rendre compte que la TSX vous invite parfois à vous y reprendre pour la garer en raison de son rayon de braquage plus grand que plusieurs de ses concurrentes.

Le freinage, par ailleurs, ne s'est pas révélé être un point fort de la TSX au cours de cet essai. Bien qu'assuré par des disques, le freinage manque de mordant et perd son efficacité lorsqu'il est fortement sollicité.

Au fil des ans, Honda a construit sa réputation sur une originalité qui faisait défaut aux autres constructeurs japonais. Il fabrique toujours de bons véhicules, souvent astucieux (Honda Element, Acura MDX), mais ne sait plus les rendre aussi craquants. À moins qu'une TSX type-S...



À l'intérieur, c'est soigneusement traité, mais avec un air de déjà-vu. Aucune excitation quand on s'installe au volant. À noter que contrairement à ce que suggère la photo, le système de navigation ne sera pas offert au Canada. Les appliques de similibois? Oui, mais il faudra déboursier 473,25\$ pour les contempler.



Si les consommateurs à qui l'on destine l'Acura TSX n'ont pas d'enfants, je leur souhaite à tout le moins d'avoir des amis. Idéalement deux, pour jouir du confort de la banquette. Trois? On joue du coude. Enfin, un petit mot avant de quitter la banquette, pour vous dire que le dossier de celle-ci se rabat de manière à accroître le volume du coffre, lequel incidemment est facile d'accès.

SURVOL TECHNIQUE > ACURA TSX

Moteur	L4 DACT, 2,4 litres, 16 soupapes
Puissance	200 chevaux à 6800 tr/mn.
Couple	166 li-pi à 4500 tr/mn.
Transmission de série	manuelle à six rapports
Transmission optionnelle	semi-automatique à cinq rapports
Mode	traction (roues avant motrices)
Poids (kg)	1465
Rapport poids-puissance	7,32
Accélération 0-100 km/h (sec.)	7,3 (1)
Consommation moyenne (L/100 km)	11,5 (2)
Capacité du réservoir d'essence (litres)	65
Essence recommandée	super
Direction	crémaillère, assistée
Rayon de braquage (mètres)	12,9
Suspension (av / arr)	indépendante / indépendante
Freins (av / arr)	disques / disques
Pneus (av / arr)	215 / 50R17

(1) Chronométrage manuel

(2) Estimation

Solde de voitures de démonstration et de fonction



C'est la période de l'année où nous remplaçons nos voitures de fonction et de démonstration par de nouveaux modèles.

Nous avons un très bon choix de voitures, ayant un kilométrage raisonnable ou même très bas, en stock pour livraison immédiate et à rabais exceptionnels.

Passez nous voir pendant que le choix est le plus grand.

Série 3	Choix de 9 de:	33 900\$	à	48 909\$
Série 5	Choix de 3 de:	59 495\$	à	70 995\$
Série 7	Choix de 3 de:	92 400\$	à	105 408\$
Série X	Choix de 2 de:	59 985\$	à	65 495\$

BMW Canbec

4090, rue Jean-Talon O. Montréal, Québec
(514) 731-7871

ÉVÈNEMENT
DÉMONSTRATEUR
2002-2003

Visitez notre site
Internet :
bmwcanbec.com



Le plaisir
de conduire

LOCATION SUR MESURE POUR VOUS!

0 KM • Le 1^{er} KM selon vos besoin • 24 KM
24 mois / 36 mois / 48 mois / 60 mois

APPELEZ-NOUS
327-7777

4,8%
ACHAT / LOCATION

ÉDITION GABRIEL PERFORMANCE

Honda
Gabriel
327-7777

7000, Henri-Bourassa Est
Montréal-Nord
Visitez notre site: www.gabriel.ca

Mazda Protégé SE 2003



ou louez
à partir de
179\$

par mois, pour 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 100 \$
0 \$ dépôt de sécurité

LE GRAND ÉVÈNEMENT DU PRINTEMPS



0% de financement
à l'achat

Plus aucun paiement
avant 6 mois
sur toutes les Mazda neuves

Mazda Tribute DX 2003



Première place
« Match du mois » opposant cinq utilitaires sport
Eric LeFrançois, La Presse

ou louez
à partir de
285\$

par mois, pour 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 995 \$

Moteur V6 disponible

GAREAU



mazda

10175, av. Papineau
(514) **381-3987**

les
du folies
printemps

Pendant les Folies du printemps

VOUS pourriez gagner[△] vos paiements!

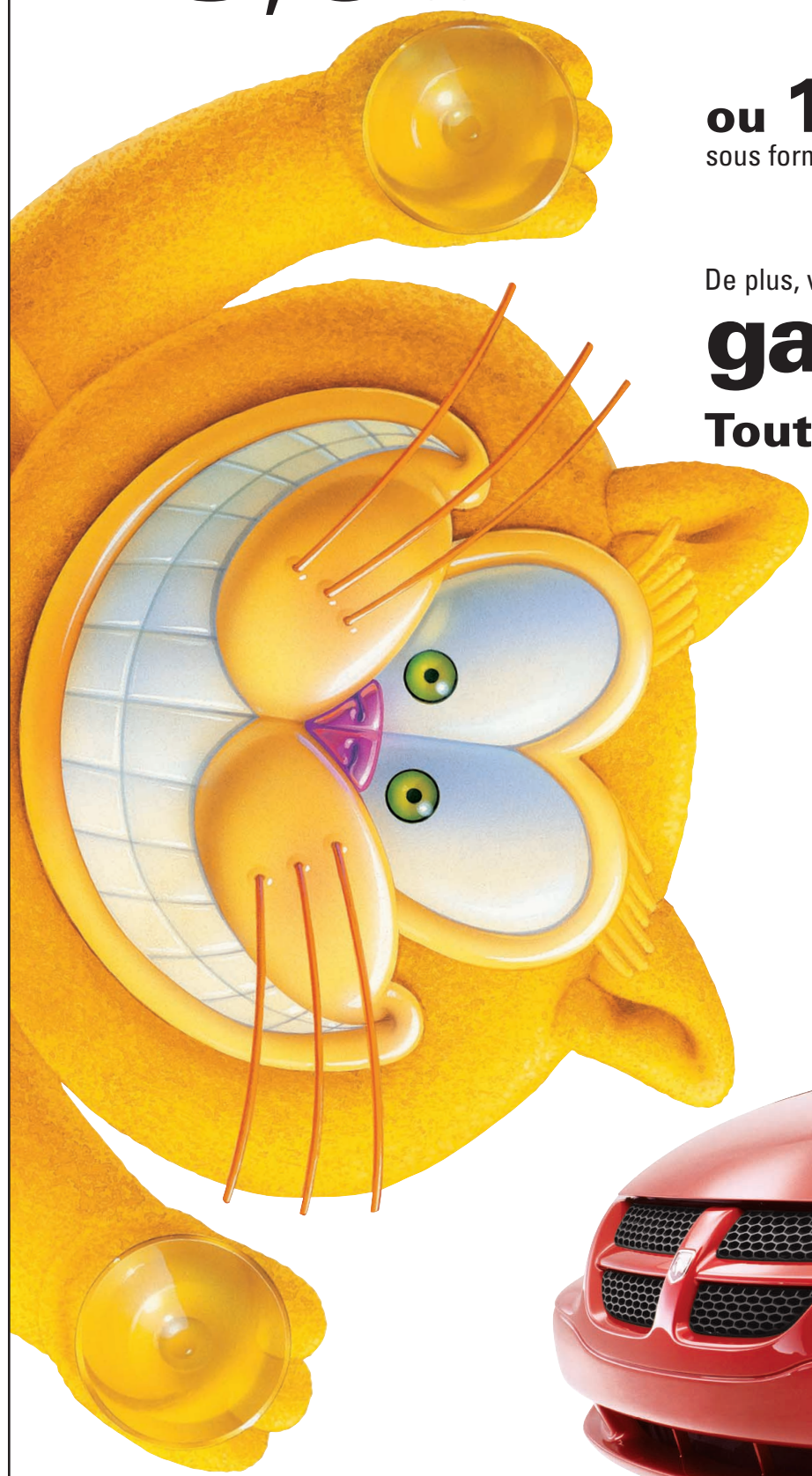
Passez chez votre concessionnaire Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge et tentez votre chance.

3,6 ou **12** de vos paiements mensuels
sur votre contrat d'achat ou de location

ou **100\$ d'essence**
sous forme de carte prépayée avec tout achat ou location

De plus, vous serez admissible au grand tirage et courrez la chance de
gagner votre véhicule!
Tout le monde y gagne!

Dodge  Caravan



« La fourgonnette la plus éconergétique 2003 »

ENERGUIDE

Basé sur les cotes du guide de consommation de carburant 2003 publié par Ressources naturelles Canada.

Dodge Grand Caravan



La plus haute cote de sécurité décernée par le NHTSA lors de tests de collision latérale**

DODGE CARAVAN SXT

Choisissez **0,8%*** de financement à l'achat jusqu'à 60 mois.

Ou louez à **269\$[†]** par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 4275\$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
319\$	1925\$
360\$	0\$

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

ENSEMBLE SXT SANS FRAIS

- Pare-chocs de couleur assortie
- Emblème SXT
- Enjoliveurs uniques
- Volant gainé de cuir

Équipée comme suit: Sacs gonflables avant à déploiement progressif • Climatiseur • Glaces à écran solaire • Dispositif de prévention du vol Sentry Key^{MD} • Radio AM/FM avec lecteur de CD

DODGE GRAND CARAVAN SPORT ÉDITION DVD

Choisissez **0,8%*** de financement à l'achat jusqu'à 60 mois.

Ou louez à **339\$[†]** par mois.

Location de 48 mois. Comptant initial de 4100\$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

Option de location de 48 mois offerte*	
Mensualité	Comptant initial
428\$	0\$

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

SYSTÈME DVD SANS FRAIS



- Équipée comme suit: Sacs gonflables avant à déploiement progressif • Dispositif de prévention du vol Sentry Key^{MD} • Système DVD pour passagers arrière • Miroirs de courtoisie • 4 sièges baquets • Radio AM/FM avec lecteur de CD • Climatiseur • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Freins antiblocage • Régulateur de vitesse

dodge.ca

SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE



Garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le moteur et la transmission, et assistance routière 24 h sur 24.**

* 0,8 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur toutes les Dodge Caravan 2003 et les Dodge Grand Caravan 2003 en stock. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Dodge Caravan SXT 2003 Édition spéciale avec l'ensemble 280 + RBK + AGR et pour la Grand Caravan Sport 2003 Édition DVD avec l'ensemble 28H + XRV + RBK + GNC + CYS. Le dépôt de sécurité est de 0 \$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Location pour usage personnel seulement. Aucun achat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. *, † Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport et taxe sur le climatiseur (inclus à la location), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres d'une durée limitée et exclusives, qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et s'appliquent à la livraison au détail de la plupart des modèles 2003 neufs en stock. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Photos à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Δ 100 prix de 3 mensualités, 35 prix de 6 mensualités, 20 prix de 12 mensualités, valeur approximative de 466,09 \$ par mensualité (maximum de 500 \$). Un Grand Prix: votre contrat, valeur approximative de 28 270,02 \$ (maximum de 50 000 \$). Règlement sur www.daimlerchrysler.ca et chez les concessionnaires Chrysler, Jeep, Dodge participants. Aucun achat requis. ** Tests effectués par l'organisme américain National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) pour l'année 2003 sur la Dodge Grand Caravan 2003. ** Selon la première éventualité. Des conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire pour les détails et les conditions. † Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1000 \$ à l'achat d'un véhicule. Cette offre exclut la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.



Rabais jusqu'à 1000\$*

